DOCUMENT RESUME

ED 468 932 CE 083 865

TITLE	Loan to Own. FDIC Money Smart Financial Education Curriculum = Prestamos Personales. FDIC Money Smart Plan de Educacion para Capacitacion en Finanzas.
INSTITUTION	Federal Deposit Insurance Corp., Washington, DC.
PUB DATE	2002-00-00
NOTE	139p.; CD-ROM version not available from ERIC. For other Money Smart modules, see CE 083 857-864 and CE 083 865.
AVAILABLE FROM	Federal Deposit Insurance Corporation, 550 17th Street, NW, Washington, DC 20429 Attention: Money Smart Order Desk, PA-1730-7070B. Fax: 202-416-2111; Web site: http://www.fdic.gov/consumers/consumer/moneysmart/.
PUB TYPE	Guides - Classroom - Learner (051) -- Guides - Classroom - Teacher (052) -- Multilingual/Bilingual Materials (171)
LANGUAGE	English, Spanish
EDRS PRICE	EDRS Price MF01/PC06 Plus Postage.
DESCRIPTORS	*Adult Education; *Banking; Basic Business Education; Behavioral Objectives; Consumer Education; *Credit (Finance); Curriculum Guides; Financial Services; Instructional Materials; Learning Activities; Learning Modules; Loan Default; *Loan Repayment; *Money Management; Risk Management; Spanish; Teaching Guides
IDENTIFIERS	*Loan Programs

ABSTRACT

This module on knowing what one is borrowing before buying is one of ten in the Money Smart curriculum, and includes an instructor guide and a take-home guide. It was developed to help adults outside the financial mainstream enhance their money skills and create positive banking relationships. It is designed to familiarize participants with the characteristics of consumer installment loans. Topics are the different types of consumer installment loans and how to choose the right consumer installment loan for one's needs. Each module consists of an instructor guide, sample promotional flyer, and take-home guide for class participants. The instructor guide provides this information: preparing to present the course; materials and equipment list; and guide to icons. Each page is divided into two columns. The left presents icons to alert the instructor to discussion questions, exercises, transitions, and summaries; the right provides step-by-step directions that enable the instructor to ask questions, provide explanations, show slides, handout materials, and introduce exercises. Handouts and overheads are appended. The flyer follows. The take-home guide is comprised of information sheets; course evaluation; and "What Do You Know," a pre-and post-form that shows what participants know about banking basics. A Spanish version is included. (YLB)

Reproductions supplied by EDRS are the best that can be made
from the original document.

ED 468 932

Loan to Own. FDIC Money Smart Financial Education Curriculum = Prestamos Personales. FDIC Money Smart Plan de Educacion para Capacitacion en Finanzas.

U.S. DEPARTMENT OF EDUCATION
Office of Educational Research and Improvement
EDUCATIONAL RESOURCES INFORMATION CENTER (ERIC)

- [ ] This document has been reproduced as received from the person or organization originating it.
- [ ] Minor changes have been made to improve reproduction quality

- Points of view or opinions stated in this document do not necessarily represent official OERI position or policy.

CE 083 865

BEST COPY AVAILABLE

Loan To Own

U.S. DEPARTMENT OF EDUCATION
Office of Educational Research and Improvement
EDUCATIONAL RESOURCES INFORMATION CENTER (ERIC)

X This document has been reproduced as received from the person or organization originating it.

☐ Minor changes have been made to improve reproduction quality.

• Points of view or opinions stated in this document do not necessarily represent official OERI position or policy.

FDIC Money Smart

Building: Knowledge, Security, Confidence

FDIC Financial Education Curriculum

Loan To Own

Instructor Guide

FDIC Money Smart

Building: Knowledge, Security, Confidence

FDIC Financial Education Curriculum

Table of Contents

Instructor Information **1**

Before the Session 1
Materials and Equipment 1
Instructor Steps 2
Icons 3

Loan To Own **4**

Course Introduction 5
What Do You Know 7
Installment Loan Basics 8
Car Loans 16
Other Secured Installment Loans 27
Unsecured Installment Loans 32
Course Summary 34
End of Course Evaluation 35

Instructor Information

Before the Session

To properly present the *Loan To Own* course, you should:

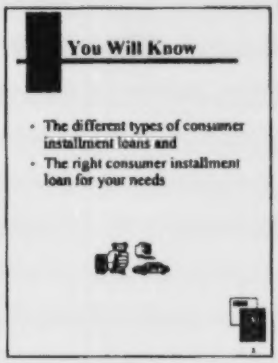
- Review all materials in this Instructor Guide and the Participant Take-Home Guide.
- Make copies of the Participant Take-Home Guide.
- Copy the slides (overheads) onto transparencies.
- When appropriate, prepare chart paper examples.
- Identify potential trouble spots in the exercises as well as hints for assisting participants.
- Select and prepare anecdotes from real-world experiences that can be used to illustrate special scenarios, generate discussion, and maintain participant interest.

Materials and Equipment

- Transparency projector
- *Loan To Own* transparencies
- Chart paper and easel
- Markers for chart paper and transparencies
- Pencils or pens for each participant
- Name tents
- Participant Take-Home Guides

Instructor Steps

Step-by-step directions are provided for the instructor. The text below is an example of an instructor step:

Instructor Cue	Instructions
 Slide 2	▸ Show Slide 2 (You Will Know). ▸ Review course objectives.

Generally, these steps enable the instructor to ask questions, provide explanations, show slides, hand out materials, and introduce exercises.

Icons

Icons alert the instructor to discussion questions, exercises, transitions, and summaries. They appear in the left margin:

Ask questions or conduct a discussion.

Distribute a handout.

Report out exercise information or record the results of a brainstorm.

Refer to activity material.

Indicate the beginning of an individual activity or exercise.

Indicate the beginning of a group activity exercise.

Summarize an activity and or check for understanding.

Summarize the course.

Transition to the next topic.

Thumbnail-sized replicas of the slides have been placed in the left column.

Loan To Own

Time

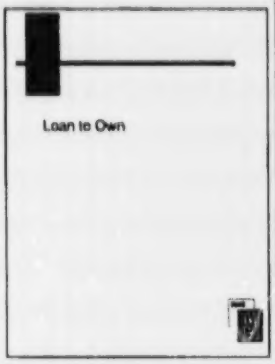
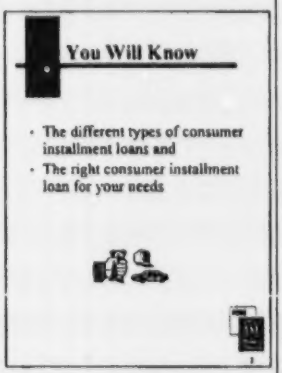
60 Minutes

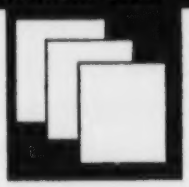
Objectives

By the end of this course, participants will become familiar with the characteristics of consumer installment loans. To achieve this objective, participants will be able to:

- Describe the different types of consumer installment loans
- Determine the right consumer installment loan for their needs

Course Introduction

Instructor Cue	Instructions
	▸ Before the start of the class, hand out the following materials to each participant: • Participant Take-Home Guide • Pencil or pen • Name tent
 Slide 1	▸ Show Slide 1 (Loan To Own). ▸ **"Welcome to *Loan To Own*!"** Introduce yourself (e.g., your name and experience as an instructor or banker).
	▸ Explain: **"This course provides general information on consumer installment loans, including car loans."**
 Slide 2	▸ Show Slide 2 (You Will Know). ▸ Explain: **"By the end of the course, you will become familiar with the characteristics of consumer installment loans. You will know:** • **The different types of consumer installment loans, and** • **The right consumer installment loan for your needs."**
	▸ Show the Participant Take-Home Guide to the class.

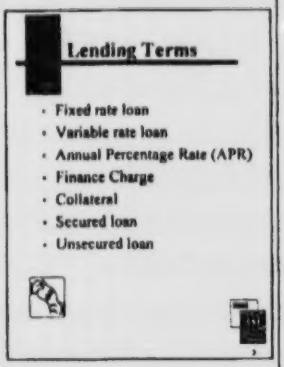
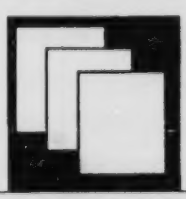
Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Each of you has a copy of the *Loan To Own* Take-Home Guide which contains highlights of the course. We will be using it throughout the course. Take it home and use it as a reference."**

What Do You Know

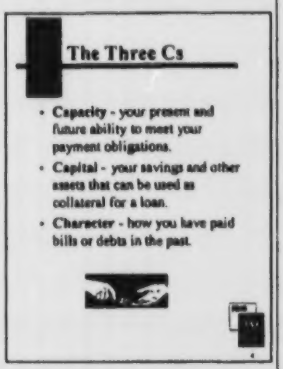
Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Take out the last page of your Take-Home Guide, the What Do You Know form."**
	▸ Explain: **"The What Do You Know form lets you measure how much you have learned from the course."**
	▸ Read the instructions and walk the participants through each statement. ▸ Explain: **"Complete the Before-the-Course column only. You will complete the other column at the end of the course."**
	▸ Provide enough time for participants to complete the What Do You Know form. (1-2 minutes) ▸ Have participants put these forms aside until the end of the course when they will complete the After-the-Course column.
	▸ Transition: **"Now, let's start with installment loan basics."**

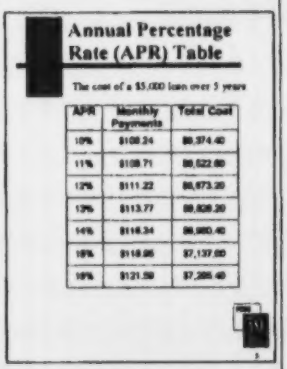
Installment Loan Basics

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Installment loans are loans that are repaid in equal monthly payments, or installments, for a specific period of time, usually several years."**
	▸ Ask: **"Can anyone give an example of an installment loan?"** ▸ Acknowledge the participants' responses. If no one responds provide an example of a car loan where monthly payments are made.

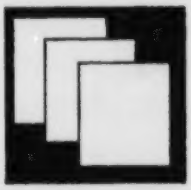
Instructor Cue	Instructions
 Slide 3	▸ Show Slide 3 (Lending Terms). ▸ Explain: **"Some important lending terms you should know are:** • **Fixed rate loan - A loan that has an interest rate that stays the same throughout the term of the loan. Most installment loans have fixed rates.** • **Variable rate loan - A loan that has an interest rate that might change during any period of the loan, as written in the loan agreement, or contract.** • **Annual Percentage Rate - The APR is the cost of your loan expressed as a yearly percentage rate. When shopping for the best loan rates, compare the APRs rather than the interest rates, since APRs reflect the cost of interest and other finance charges.** • **Finance Charge - The dollar amount the loan will cost you. It includes items such as interest, service charges, and loan fees.** • **Collateral - The asset you promise to give to the lender if you do not pay back the loan.** • **Secured loan - A loan where the borrower offers collateral for the loan. The borrower gives up his or her right to the collateral if the loan is not paid back as agreed.** • **Unsecured loan - A loan where the lender does not require collateral."**
	▸ Explain: **"Turn to page 4 of your Take-Home Guide. I'm going to read some situations. Tell me what term I am describing."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Ask: **"Kevin took out a loan for a car and used his car as collateral. What am I describing?"** ▸ Answer: A secured loan.
	▸ Ask: **"Michael took out a loan to buy a computer and used his savings account as collateral. Which lending term does this situation describe?"** ▸ Answer: This also describes a secured loan.
	▸ Ask: **"Stephanie took out a car loan and paid $100 in application fees and 10% interest on the loan. Which lending term does this situation describe?"** ▸ Answer: Finance charges.
	▸ Check for participants' understanding. ▸ Ask: **"Are there any questions about loan terms?"** ▸ Answer participants' questions. ▸ Explain: **"We are now going to discuss:** • **What lenders look for when deciding whether to approve your loan request, and** • **How APRs affect the cost of your loan."**

Instructor Cue	Instructions
 Slide 4	▸ Show Slide 4 (The Three Cs). ▸ Explain: **"Lenders generally review the three Cs to decide whether to make a loan to you. The three Cs are capacity, capital, and character.** • **Capacity is your present and future ability to meet your payment obligations. This includes whether you have enough income to pay your bills and other debts.** • **Capital refers to your savings and other assets that can be used as collateral for a loan.** • **Character refers to how you have paid bills or debts in the past. Your credit report is one tool lenders use to consider your willingness to repay your debts."** ▸ Refer interested participants to the *To Your Credit* course for more information about the importance of credit reports.
	▸ Ask: **"What rate do you compare when shopping for a loan?"** ▸ Answer: The annual percentage rate (APR).

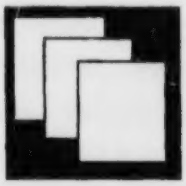
Instructor Cue	Instructions
 Slide 5	▸ Show Slide 5 (Annual Percentage Rate Table). ▸ Explain: **"Before you commit to a loan, shop for the best APR. Even a 1% change in the APR can affect the price of your purchase over the life of the loan.** ▸ **This table, which is also on page 4 of your Take-Home Guide, shows how much you would pay for a $5,000 five-year loan with different APRs."** ▸ Explain and point out the following on the slide: **"A $5,000 loan could cost $148.20 more if your APR was 11% instead of 10% ($6,522.60 - $6,374.40 = $148.20).** ▸ **If you were charged a 16% APR, the loan could cost you $921 more than a loan with a 10% APR ($7,295.40 - $6,374.40 = $921)."**
	▸ Transition: **"A loan could be expensive, but it is usually cheaper than some of the alternatives."**
	▸ Ask: **"Has anyone used, or know someone who has used, rent-to-own services?"** ▸ Ask for a show of hands. ▸ Explain: **"Let's talk about the difference between secured installment loans and rent-to-own services."**

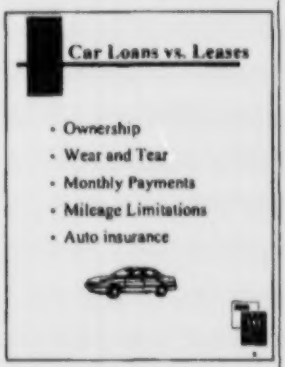
Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Although there are many similarities between secured installment loans and rent-to-own services, there are very important differences.** ▸ **Secured installment loans are loans that are repaid in equal monthly payments for a specific period and are secured by the item you purchased. You can use the item you purchased while you are paying.** ▸ **Rent-to-own allows you to use an item for a short period of time. You make weekly or monthly payments in exchange for using the item.** ▸ **You do not have to purchase the item. However, if you decide to purchase the item, the store will set up a plan for you to rent the item until it is paid off.** ▸ **The store is the legal owner until you make the final payment. If a payment is missed, the store may repossess the property, which means you do not own anything."**
	▸ Explain: **"With installment loans, you are charged interest and you can shop for the best deal by comparing APRs.** ▸ **Rent-to-own agreements are technically not loans, so no "interest" is charged and, often, no credit check is performed. However, by making the weekly payments, you will pay much more than if you paid by cash.** ▸ **The difference between the cash price and your total payment is just like interest you would pay on a loan. Generally, installment loans are less expensive than rent-to-own agreements."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Turn to the example on page 5 in your Take Home Guide."** ▸ Explain: **"In our example, Chris is trying to decide between getting an installment loan or using a rent-to-own service to purchase a television.** ▸ **A local electronics store was selling the television Chris wanted for $500. A nearby rent-to-own store advertised the same model for $15 a week. After seeing the advertisement, he went to the rent-to-own store to get more details.** ▸ **The manager told Chris he would own the television in 72 weeks. Chris multiplied $15 x 72 weeks and got $1,080.** ▸ **Chris also found out that if he misses one payment, the rent-to-own would take the television back. If he makes 60 payments on time — that's 60 x $15 = $900 — and misses payment 61, he loses the television and is out $900.** ▸ **The manager indicated that with rent-to-own, Chris could return the television with no obligation. Chris did another quick calculation.** ▸ **If he used the rent-to-own company and returned the television after a year, Chris would pay $780 — that's 52 weeks x $15 = $780."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Chris decided to purchase the television at the electronics store for $500. He was able to obtain a 1-year installment loan with a 10% APR.** ▸ **By the end of the year, Chris paid off his loan and paid a total of $527.52. His monthly payments for the installment loan were $43.96, which is less than what he would have paid with a rent-to-own agreement – that's $15 x 4 weeks = $60 a month.** ▸ **By obtaining a short-term installment loan, Chris saved $552.48 ($1,080 - $527.52 = $552.48)."**
	▸ Transition: **"We just discussed basic lending terms, the three main factors lenders review, why you should compare APRs when shopping for a loan, and the difference between installment loans secured by purchase and rent-to-own businesses. Now we will look at car loans."**

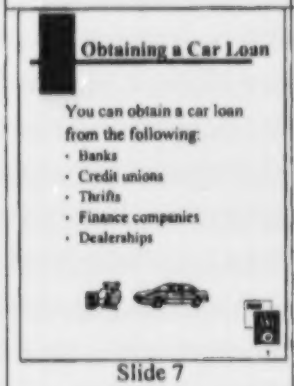
Car Loans

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"There are many decisions you must make before purchasing or leasing a car. We are going to focus on financing and leasing, but let's first talk about some other points you need to consider when looking for a car."**
	▸ Ask: **"What are some questions to ask yourself when looking for a car?"** ▸ Answer: • Should I get a new or used car? • Should I lease or buy? • How much can I afford? • Should I trade in my old car?
	▸ Explain: **"Turn to the *Buying A Car* section on page 10 of your Take-Home Guide."** ▸ Explain: **"The Federal Trade Commission, FTC, has various publications that can help you buy a car and make sure you get the best price. At the FTC website, you can access brochures such as:** • **Buying a New Car – which includes tips on how to choose a car, information on negotiating the price, and considerations when financing a car, and** • **Buying a Used Car – which includes information explaining different payment options, dealer sales, private sales, and warranties.** ▸ **You can also call the FTC at the phone number listed on page 9 of your Take-Home Guide to request a copy of their brochures."**

Instructor Cue	Instructions
 Slide 6	▸ Show Slide 6 (Car Loans versus Leases). ▸ Explain: **"Now, we will discuss the basic differences between car loans and leases. You should evaluate both the costs and the benefits before deciding whether to buy or lease a car. Follow along on page 6 of your Take-Home Guide.** • **One of the main differences is ownership. When you lease a car, you do not own the car. Leases are basically long-term rental agreements. You make monthly payments to the dealership. These agreements might last 2-5 years. If you obtained a car purchase loan, you would own the car at the end of the loan.** • **The second difference is in wear and tear. Most leases charge for exceeding "normal" wear and tear. If you buy, you would not have any additional costs for wear and tear in your purchase agreement."**

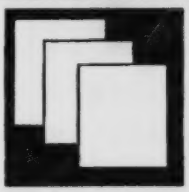
Instructor Cue	Instructions
	▸ Ask: **"The third difference is the monthly payment. Which monthly payments do you think are lower: lease or loan?"** ▸ Answer: You will have lower monthly payments if you lease a car rather than if you finance a car. ▸ Explain: **"The reason monthly lease payments would be lower than monthly loan payments is because you are not purchasing the car. The dealership owns the car. Once the lease agreement is over, you turn in the car. Although you have the option of purchasing the car at the end of the lease, the total cost would be more than if you had initially bought the car.** ▸ **On the other hand, with a car loan you actually pay for the purchase of the vehicle. Once you finish making the payments, you own the car."**
	▸ Ask: **"The fourth difference is mileage. What is the difference between a car loan and lease regarding mileage limitations?"** ▸ Answer: Leases usually restrict the number of miles you drive each year. You must pay the dealer for each additional mile driven as stated in your lease contract. ▸ Explain: **"An example of this is having a two-year lease that has a 24,000-mile restriction. Each mile driven over 24,000 will cost you $0.15. This can add up if you drive a lot. You might be surprised how quickly miles can add up. Driving 2,000 miles over the limit would cost you $300 (2,000 x $0.15 = $300).** ▸ **However, if you buy a car, there are no mileage restrictions."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Lastly, there is also a difference in auto insurance rates when you lease. Auto insurance usually costs more if you lease than if you purchase a car.** ▸ **Most car leases require you to purchase higher levels of insurance coverage. Make sure you find out what the requirements are and get an estimate from your insurance company before you decide on leasing."**
	▸ Transition: **"Understand the differences and carefully consider all the costs and benefits before deciding whether to buy or lease. To help you evaluate the cost of buying a car, let's talk about getting a car loan.**
	▸ Explain: **"Getting a car loan is also referred to as financing your car. A car loan can be used to purchase a new or used car. Your car becomes your collateral for the loan, which means the lender will hold the car title until the loan is paid off.** ▸ **The title indicates who owns the car. If you do not pay the loan off, the bank can repossess, then sell the car, to get the remaining loan amount or proceeds back.** ▸ **New car loans typically last 3-7 years, while used car loans last 2-4 years."**
	▸ Explain: **"If you decide to purchase a car, you should know exactly how much you are paying for the car and the exact amount you need to borrow.** ▸ **A car loan might be one of the biggest expenses you have."**

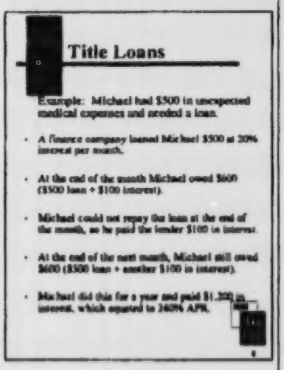
Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"When considering a car loan, be sure to shop around for the best deal before you make a commitment."** ▸ Ask: **"As we discussed in the beginning of this course, what rate is used to compare loans for the best buy?"** ▸ Answer: The annual percentage rates (APR).
	▸ Ask: **"Can anyone name some places you can obtain a car loan?"** ▸ Answer: You can obtain a car loan from the following: • Banks • Credit unions • Thrifts • Finance companies • Dealerships
 Slide 7	Show Slide 7 (Obtaining a Car Loan) after the participants have responded.
	▸ Explain: **"Most lenders can pre-approve your car loan. This means the financial institution calculates how much money you can borrow to buy your car.** ▸ **This is typically a free service and does not obligate you to accept a loan offer from the institution."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Dealers sometimes offer low loan rates for specific cars. To get the lowest advertised rate, you might have to:** • **Make a larger downpayment** • **Agree to a short loan term, usually three years or less** • **Have an excellent credit history, and** • **Pay a participation fee."**
	▸ Ask: **"Can anyone explain a participation fee?"** ▸ Answer: A participation fee is a fee that some dealer finance companies might charge to obtain a loan. ▸ Explain: **"For example, although a 2% APR rate might be advertised, the company might charge you a participation fee of $200 up front to get the low rate."**
	▸ Transition: **"Let's talk about why it's important to shop around for the best financing."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Sometimes, dealers try to make extra profit through the loan process. A dealer might have business relationships with many different lenders, so when you ask for dealer financing, the dealer might call several lenders.** ▸ **Instead of picking the lender with the best rate for you, some dealers might pick the lender that makes the most profit for the dealership. For referring you and other customers, the lender might split part of the profit with the dealership.** ▸ **Here's an example:** • **Sam assumed the dealer would give him the best deal and did not shop around for a car loan. After all, he was able to negotiate the best price for his car at this dealership -- $6,000 for a used pick-up truck.** • **The dealer told Sam that if he put $1,000 as a downpayment, he could get a car loan for 16%. Sam accepted the agreement without researching other possibilities.** ▸ **This is what really happened:** • **The car dealer had called several lenders in the area for Sam. Lender A told the dealer that Sam qualifies for a $5,000 car loan for as low as 10%.** • **However, Lender A had an agreement with the dealer stating that for any rate over 10%, the dealer would split the profit. This gives the dealer an incentive to work with Lender A and an incentive to charge Sam a high interest rate."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ **"Remember the APR Chart? The difference between a 16% loan and 10% loan was $921. That means Sam paid $921 more than he had to. The dealer and Lender A split the $921."**
	▸ Ask: **"What should Sam have done differently?"** ▸ Acknowledge participants' responses.
	▸ Explain: **"Turn to the *Auto Financing Tips* on page 7 of your Take-Home Guide. You can follow along as I read them:** • **Shop around for auto financing before going to the dealer. Get pre-approved for the loan.** • **Compare APRs from local banks, credit unions, websites and newspapers.** • **Order a copy of your credit report and correct any errors a few months before shopping for a car.** • **Make the largest downpayment you can. Beware of a low downpayment or long repayment plans. The more you borrow and the longer you take to pay the loan, the more interest you pay and the more your car will cost you in the end. Additionally, if you have to sell your car in the first few years, you could owe the lender more than the car is worth.** • **Consider paying for the tags, title search, and taxes separately rather than financing them. This can reduce the amount of interest you will pay."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"If you are going to apply for a loan at the dealership, make sure you first negotiate the best price on the car. Beware of dealers who insist on asking you how much you can you afford every month. These dealers might be interested in making you stretch out the term of the loan to make the loan sound more affordable. However, by extending the length of the loan, your total cost will increase.** ▸ **Be aware of penalties. Some lenders might charge you for paying off your loan early.** ▸ **If you need to give the dealer a deposit, make sure you know whether you will get the money back if you change your mind. It is best to get this in writing.** ▸ **Remember service contracts, credit insurance, extended warranties, and other options are not required and can be costly over the term of the loan.** ▸ **Be aware of ads that promise loans for people with bad credit. These deals often require a higher downpayment or have a very high APR."**
	▸ Explain: **"Once you own your car, be careful of title loans."** ▸ Ask: **"Can anyone explain a title loan?"** ▸ Answer: Title loans are short-term (usually one month) loans where you use your car as collateral. ▸ Explain: **"It may sound like a good way to get quick cash, but it can be very costly."**

Instructor Cue	Instructions
 Slide 8	▸ Show Slide 8 (Title Loans). ▸ Explain: **"Here is a title loan example: Michael wanted to get a one-month $500 loan to pay for an unexpected medical expense. He saw a television commercial that mentioned, 'If you have a car, you can get a loan.' Michael had a car worth about $2,500, so he decided to apply for the loan.** ▸ **He went to the finance company he saw on the commercial. They loaned him $500 with a 20% monthly interest rate. Note that the finance company did not advertise the APR. The finance company took his car title as collateral and Michael kept the car.** ▸ **With a 20% monthly interest rate on the $500 loan, Michael owed $600 at the end of the month -- the $500 loan plus $100 in interest. Michael could not repay the $600 at the end of the month. The lender could have repossessed the car. However, the lender gave Michael the option of just paying the $100 of interest and gave him until next month to pay the loan.** ▸ **At the end of every month, Michael could not come up with the $600, so every month the lender accepted his $100 interest payment.** ▸ **By the end of one year, Michael had paid $1,200 in interest for his $500 loan -- $100 every month = $1,200! This equates to a loan with a 240% APR. Finally, Michael received a bonus from work and was able to pay off the $600. This is an expensive way to borrow money."**

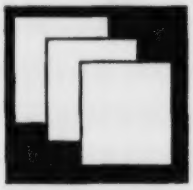
Instructor Cue	Instructions
	▸ Transition: **"Now that we discussed the basics of consumer installment loans and car loans, we'll talk about other secured installment loans."**

Other Secured Installment Loans

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Examples of other secured installment loans include:** • **Loans secured by the purchased item -- similar to a car loan, your purchase is the collateral, and** • **Loans secured by an asset that is not being purchased, such as home equity loans, loans secured by savings accounts, etc.** ▸ **Let's go over some details about home equity loans."**
	▸ Explain: **"If you own your home, you have the option of borrowing against the value of your home. This is called a home equity loan.** ▸ **Home equity loans can be used for almost any purpose. Many homeowners use home equity loans to consolidate higher interest loans or to make home improvements.** ▸ **In addition to installment loans, many lenders offer home equity loans in the form of lines of credit. Lines of credit are open-end loans, like credit cards, that allow you to make multiple withdrawals up to a certain limit.** ▸ **For this section, we will focus on closed-end home equity loans."**

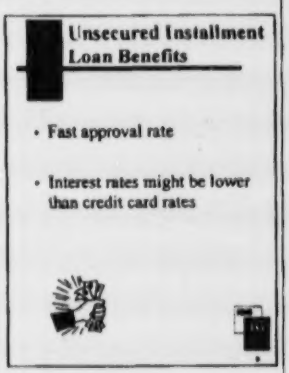
Instructor Cue	Instructions
	▸ Ask: **"There are some advantages of borrowing against your home. Can anyone tell me an advantage of taking out a home equity loan?"** ▸ Answer: The following are advantages of borrowing against your home: • Lower interest rates • Interest might be tax deductible ▸ Explain: **"Check with a tax preparer to clarify if the interest will be deductible."**
	▸ Ask: **"What is the danger of borrowing against your home?"** ▸ Answer: If you cannot make your monthly payments, you could lose your home. ▸ Explain: **"Because of this danger, there is a law that gives borrowers three days to reconsider a signed home equity loan agreement and cancel the loan without a penalty. This is called 'right to rescind' or 'right to cancel' and this applies when you use your primary home as collateral."**
	▸ Check for understanding ▸ Ask: **"Are there any questions?"** ▸ Answer questions.
	▸ Explain: **"Many home equity loans are used to make home improvements. If you decide to use a home equity loan to make improvements or repairs, be careful."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Let me give you an example of why you need to be careful.** ▸ **Shady Contractor came by Jim's house and offered to install a new roof. Shady Contractor's price sounded fair. Jim said he was interested but could not afford Shady Contractor's services at that time.** ▸ **Shady Contractor said Jim should not worry. Shady Contractor said he could arrange for financing through a lender he knows. Shady Contractor sounded honest and sincere, and Jim really wanted his roof fixed, so he agreed.** ▸ **Shady Contractor started work on the roof. A few days later, Jim was asked to sign documents. Jim was alarmed that the lender rushed him through, without letting him read the documents. Shady Contractor threatened to walk off the job if Jim didn't sign the loan papers.** ▸ **Later, Jim realized he signed a home equity loan. The interest rates, points, and fees were very high. Jim felt cheated, but took comfort in the thought that at least his roof would be fixed. However, soon after the loan closed, Shady Contractor stopped coming to fix the roof. The roof work was not completed.** ▸ **Jim found out the lender paid the Shady Contractor directly -- it was part of the contract agreement that Jim did not read. Now that Shady Contractor had his money, he did not care whether he did a good job. Jim had a difficult time paying his loan and had to find someone else to finish fixing his roof."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Ask: **"Where did Jim go wrong? What should he do now?"** ▸ Acknowledge participants' answers.
	▸ Explain: **"If you think you are a victim of a scam, contact an attorney. Most communities have programs that provide free legal services to individuals with little or no income. Look in the community services pages of your phone book, or look in the white pages under 'Legal Services of...' for the phone number of the local program."** ▸ Explain: **"The American Bar Association has a directory of pro bono programs or volunteer lawyer programs. The programs use local lawyers who have agreed to provide free legal services. To find a program in your area, visit the website located on page 10 of your Take-Home Guide."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Ask: **"What tips would you give a friend who is considering a home equity loan?"** ▸ Answer: • Don't agree to a home equity loan if you don't have enough income to make the monthly payments. • Don't let anyone pressure you into signing any documents; read and understand the closing papers carefully. Don't be afraid to ask questions. • Remember to shop around for the best rates. • Remember, all home equity loans that are secured by your primary home have a three-day cancellation period. This means you have three days to change your mind. ▸ Explain: **"These tips are listed on page 8 of your Take-Home Guide."** ▸ **To get more information on home improvement, including how to hire contractors, how to understand your payment options, and how to protect yourself from home improvement scams, read the FTC brochure, *Home Sweet Home...Improvement.*** ▸ **The brochure can be found at the FTC website. You can also call the FTC to request the brochure. The phone number is listed on page 9 of your Take-Home Guide."**
	▸ Transition: **"We just discussed some secured installment loans, now let's briefly discuss unsecured installment loans."**

Unsecured Installment Loans

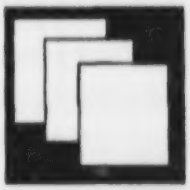
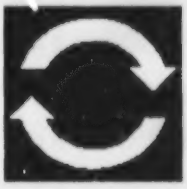
Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Unsecured installment loans, sometimes called personal or signature loans, can be used for a variety of personal expenses, such as bill consolidation, education expenses, or medical expenses.** ▸ **There is no collateral requirement for an unsecured loan. The terms of the loan might range from 1-5 years.** ▸ **Since credit card use has become popular, the use of unsecured consumer installment loans has declined. However, some financial institutions still offer unsecured installment loans."**
 Slide 9	▸ Show Slide 9 (Unsecured Installment Loan Benefits). ▸ Explain: **"Some benefits of unsecured installment loans include:** • **Fast approval rate** • **Interest rates might be lower than credit card rates"**
	▸ Ask: **"Can you think of any drawback to unsecured loans?"** ▸ Answer: The following are some drawbacks to unsecured loans. • Interest rates are generally higher than on secured loans • Lenders might have stricter credit requirements since there is no collateral to collect if the borrower does not pay.

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"If you plan to use an unsecured installment loan to consolidate your other loans, make sure the new APR is lower than your current APR.** ▸ **Don't be tricked into signing up to consolidate bills at a higher rate. You will end up paying more in interest and loan fees."**
	▸ Explain: **"As with any other loans, you could become overwhelmed and unable to make the payments. If you have trouble paying your bills, you might consider getting credit counseling.** ▸ **Good credit counseling agencies can help you budget and negotiate with your lenders to make loan payments more manageable."**
	▸ Explain: **"More information on how to choose a credit counselor can be found by taking the *Charge It Right* course. Also, the *Money Matters course* has helpful budgeting tips."**

Course Summary

Instructor Cue	Instructions
	▸ Summarize the course: **"Congratulations! You've completed the *Loan To Own* course. We've covered a lot of information about consumer installment loans including:** • **Installment loan basics** • **Car loans** • **Other secured installment loans, and** • **Unsecured installment loans** ▸ **You should now be able to describe the characteristics of consumer installment loans."**
	▸ Ask: **"Are there any questions?"** ▸ Answer questions as time permits.
	▸ Transition: **"To improve the course, we will need your feedback. The After-the-Course column on the What Do You Know form and Course Evaluation will identify changes that can make this course better."**

End of Course Evaluation

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Please complete the After-the-Course column and the Course Evaluation. These forms are the last two pages of your Take-Home Guide."**
	▸ Allow time for participants to complete it.
	▸ Collect the What Do You Know and Course Evaluation forms.
	▸ Conclusion: **"Great job on completing the *Loan To Own* course! Thank you for participating."**

INSERT "OVERHEADS" TAB HERE

Loan To Own

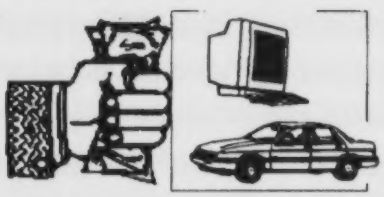
Money Smart

Building: Knowledge, Security, Confidence

FDIC Financial Education Curriculum

You Will Know

- The different types of consumer installment loans and
- The right consumer installment loan for your needs



FDIC Money Smart

Lending Terms

- Fixed rate loan
- Variable rate loan
- Annual Percentage Rate (APR)
- Finance Charge
- Collateral
- Secured loan
- Unsecured loan

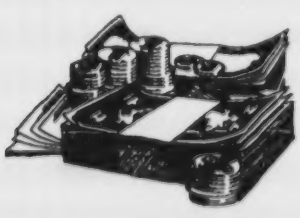
The Three Cs

- **Capacity** - your present and future ability to meet your payment obligations.
- **Capital** - your savings and other assets that can be used as collateral for a loan.
- **Character** - how you have paid bills or debts in the past.

Annual Percentage Rate (APR) Table

The cost of a $5,000 loan over 5 years

APR	Monthly Payments	Total Cost
10%	$106.24	$6,374.40
11%	$108.71	$6,522.60
12%	$111.22	$6,673.20
13%	$113.77	$6,826.20
14%	$116.34	$6,980.40
15%	$118.95	$7,137.00
16%	$121.59	$7,295.40



FDIC Money Smart

Car Loans vs. Leases

- Ownership
- Wear and Tear
- Monthly Payments
- Mileage Limitations
- Auto insurance

FDIC Money Smart

Obtaining a Car Loan

You can obtain a car loan from the following:

- Banks
- Credit unions
- Thrifts
- Finance companies
- Dealerships

Title Loans

Example: Michael had $500 in unexpected medical expenses and needed a loan.

- A finance company loaned Michael $500 at 20% interest per month.
- At the end of the month Michael owed $600 ($500 loan + $100 interest).
- Michael could not repay the loan at the end of the month, so he paid the lender $100 in interest.
- At the end of the next month, Michael still owed $600 ($500 loan + another $100 in interest).
- Michael did this for a year and paid $1,200 in interest, which equated to 240% APR.

Unsecured Installment Loan Benefits

- Fast approval rate
- Interest rates might be lower than credit card rates

INSERT "PROMOTIONAL FLYER" TAB HERE

Loan To Own

Know What You're Borrowing Before You Buy

Date: _____

Time: _____

Place: _____

Sponsored by: _____

To Register: _____

_____

FDIC

Money Smart

The Money Smart Training Program

Building: Knowledge, Security, Confidence

INSERT "TAKE-HOME GUIDE" TAB HERE

Loan To Own

FDIC Money Smart

Building: Knowledge, Security, Confidence

FDIC Financial Education Curriculum

Table of Contents

Table of Contents 1

Money Smart 2

Loan to Own 3

Lending Terms 4

Consumer Loan Versus Rent-to-Own 5

Differences Between a Car Loan and a Lease 6

Auto Financing Tips 7

Home Equity Loan Tips 8

For Further Information 9

Acknowledgements 11

Course Evaluation – Loan To Own 12

What Do You Know – Loan To Own 13

Money Smart

The *Money Smart* curriculum is brought to you by the Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC). The *Money Smart* program includes the following courses:

- **Bank On It**
  an introduction to bank services
- **Borrowing Basics**
  an introduction to credit
- **Check It Out**
  how to choose and keep a checking account
- **Money Matters**
  how to keep track of your money
- **Pay Yourself First**
  why you should save, save, save
- **Keep It Safe**
  your rights as a consumer
- **To Your Credit**
  how your credit history will affect your credit future
- **Charge It Right**
  how to make a credit card work for you
- **Loan to Own**
  know what you're borrowing before you buy
- **Your Own Home**
  what homeownership is all about

Loan to Own

Welcome to Loan To Own! Understanding installment loans is important when using loans to make purchases. This course will provide you with general information on installment loans, including car loans. When you have completed this course, you will be able to describe the characteristics of consumer installment loans.

Lending Terms

Installment loans are loans that are repaid in equal monthly payments (installments) for a specific period (usually several years). The following terms are basic lending concepts.

Fixed rate loan – A loan that has an interest rate that stays the same throughout the term of the loan. Most installment loans have fixed rates.

Variable rate loan – A loan that has an interest rate that might change during any period of the loan, as written in the loan agreement (contract).

Annual Percentage Rate (APR) – The APR is a measure of the cost of your loan expressed as a yearly percentage rate. When shopping for the best loan rates, compare the APRs rather than the interest rates since APRs reflect the cost of interest and other finance charges.

The chart below shows how the APR can make a difference for a 5-year $5,000 loan.

APR	Monthly Payments	Total Cost over 5 years
10%	$106.24	$6,374.40
11%	$108.71	$6,522.60
12%	$111.22	$6,673.20
13%	$113.77	$6,826.20
14%	$116.34	$6,980.40
15%	$118.95	$7,137.00
16%	$121.59	$7,295.40

Finance Charge – The dollar amount the loan will cost you. It includes items such as interest, service charges, and loan fees.

Collateral – The asset (anything owned that has monetary value) you promise to give to the lender if you do not pay back the loan.

Secured loan – A loan where the borrower offers collateral for the loan. The borrower gives up his or her right to the collateral if the loan is not paid back as agreed.

Unsecured loan – A loan where the lender does not require collateral.

Consumer Loan Versus Rent-to-Own

Example: A local electronics store was selling the television Chris wanted for $500. A nearby rent-to-own store advertised the same model for $15 a week. After seeing the advertisement, Chris went to the rent-to-own store to get more details. The manager told Chris he would own the television in 72 weeks.

Chris decided to purchase the television at the electronics store for $500. He obtained a 1-year installment loan with a 10% APR.

As shown in the table below, using a rent-to-own store would have cost Chris $1,080. By obtaining a short-term installment loan, Chris saved $552.48 ($1,080 - $527.52 = $552.48).

Although $15 a week sounds affordable, it can actually cost you more in the end.

Consumer Installment Loan	Rent-to-Own
Advertised price = $500	Advertised price = $15 per week
10% APR for 1 year	
$43.96 x 12 months = $527.52	$15 x 72 weeks = $1,080
Chris saved $552.48	

Differences Between a Car Loan and a Lease

Before you get your next car, it is important to evaluate the costs and benefits of leasing versus buying a car.

- Ownership – With a lease you do not own the car. Leases are basically long-term rental agreements. You make monthly payments to the dealership. These agreements might last 2-5 years. If you obtained a car purchase loan, you would own the car at the end of the loan.

- Wear and Tear – Most leases charge for exceeding "normal" wear and tear. If you buy, you would not have any additional costs for wear and tear in your purchase agreement.

- Monthly Payments – You will have lower monthly payments if you lease a car rather than if you finance a car. The reason monthly lease payments would be lower than monthly loan payments is because you are not purchasing the car. The dealership owns the car. Once the lease agreement is over, you usually turn in the car. Although you have the option of purchasing the car at the end of the lease, the total cost would be more than if you had initially bought the car. On the other hand, with a car loan, you actually pay for the purchase of the vehicle. Once you finish making the payments, you own the car.

- Mileage limitations – Leases usually restrict the number of miles you drive each year. You must pay the dealer for each additional mile driven, as stated in your lease contract. For example, a two-year lease might have a 24,000-mile restriction, and cost you $0.15 for each mile driven over 24,000. This can add up if you drive a lot. Driving 2,000 miles over the limit would cost you $300 (2000 x $0.15 = $300). If you buy a car, there are no mileage restrictions.

- Auto insurance – Auto insurance usually costs more if you lease than if you purchase a car. Most car leases require you to purchase higher levels of insurance coverage. Make sure you find out what the requirements are and get an estimate from your insurance company before you decide on leasing.

Auto Financing Tips

- Shop around for auto financing before going to the dealer. Get pre-approved for the loan.
- Compare APRs from local banks, thrifts, and credit unions, websites, and newspapers.
- Order a copy of your credit report and correct any errors a few months before shopping for a car.
- Make the largest downpayment you can. Beware of a low downpayment or long repayment plans. The more you borrow and the longer you take to pay the loan, the more interest you pay and the more your car will cost you in the end. Additionally, if you have to sell your car in the first few years, you could owe the lender more than the car is worth.
- Consider paying for the tags, title search, and taxes separately, rather than financing them. This can reduce the amount of interest you will pay.
- If you are going to apply for a loan at the dealership, make sure you first negotiate the best price on the car. Beware of dealers who insist on asking you how much you can afford every month. These dealers might be interested in making you stretch out the term of the loan to make the loan sound more affordable. However, by extending the length of the loan, your total cost will increase.
- Be aware of penalties. Some lenders might charge you for paying off your loan early.
- If you need to give the dealer a deposit, make sure you know whether you will get the money back if you change your mind. It is best to get this in writing.
- Service contracts, credit insurance, extended warranties, and other options are not required and can be costly over the term of the loan.
- Be wary of ads that promise loans for people with bad credit. These deals often require a higher downpayment or have a very high APR.

Home Equity Loan Tips

- Do not agree to a home equity loan if you do not have enough income to make the monthly payments.
- Do not let anyone pressure you into signing any documents; read and understand the closing papers carefully. Do not be afraid to ask questions.
- Remember to shop around for the best rates. The Federal Trade Commission has a home equity shopping list. This can be found on the following website: **www.ftc.gov/bcp/conline/pubs/alerts/shopeqtyalrt.htm**
- Remember, all home equity loans secured by your primary home have a three-day cancellation period. This means you have three days to change your mind.

For Further Information

General Resources

www.fdic.gov
1-877-ASK-FDIC (1-877-275-3342)
The FDIC provides information about the nation's banking system. You can also call the toll free number with consumer questions.

www.firstgov.gov
workers.gov
www.consumer.gov
These websites provide access to all online U.S. Federal Government resources.

www.pueblo.gsa.gov
1-800-688-9889
The **Federal Consumer Information Center (FCIC)** provides free online consumer information. The FCIC produces the Consumer Action Handbook, which is designed to help citizens find the best source for assistance with their consumer problems and questions.

www.ftc.gov/ftc/consumer.htm
1-877-382-4357
The **Federal Trade Commission (FTC)** publishes a variety of consumer education brochures.

consumerworld.org
Consumer World is a public service, which catalogs over 2000 consumer resources.

www.consumersunion.org
Consumers Union is a nonprofit organization that provides information on a variety of consumer issues.

Buying a Car

The Federal Trade Commission (FTC) has information that can help you buy a car and help you get the best price. The website, **www.ftc.gov/bcp/menu-auto.htm**, has brochures such as:

- *Buying a New Car* – includes tips on how to choose a car, information on negotiating the price, and considerations when financing a car.
- *Buying a Used Car* – includes information explaining different payment options, dealer sales, private sales, and warranties.

Home Improvement

For information on home improvement, including how to hire contractors, how to understand your payment options, and how to protect yourself from home improvement scams, read the FTC brochure, *Home Sweet Home...Improvement*. You can find the brochure at the following website:
www.ftc.gov/bcp/conline/pubs/services/homeimpv.pdf.

Legal Services

If you think you are a victim of a scam, contact an attorney. Most communities have programs that provide free legal services to individuals with little or no income. Look in the community services pages of your phone book or look in the white pages under "Legal Services of..." for the phone number of the local program.

The American Bar Association has a directory of pro bono programs (volunteer lawyer programs). The programs use local lawyers who have agreed to provide free legal services. To find a program in your area, you can go to the following website:
www.abanet.org/legalservices/probono/foreword.html.

Acknowledgements

The FDIC thanks the following organizations for their help in developing and piloting the *Money Smart* curriculum:

- Naylor Road One-Stop Career Center, Washington, D.C.
- Government of the District of Columbia, Department of Employment Services
- Government of the District of Columbia, Department of Banking and Financial Institutions

Reference materials from the following sources were especially helpful in the development of the *Money Smart* program:

- *Consumer Action Handbook*, 2001, Federal Consumer Information Center, United States General Services Administration
- Fannie Mae
- Federal Trade Commission
- *Gateway to a Better Life – Making Every Dollar Count*, 1998, Cooperative Extension, University of California
- *Helping People in Your Community Understand Basic Financial Services*, Financial Services Education Coalition
- Internal Revenue Service
- *Saving Fitness A Guide to Your Money and Your Financial Future*, U.S. Department of Labor, Pension, and Welfare Benefits Administration
- Social Security Administration
- United States Department of Agriculture, Rural Development, Rural Housing Service
- United States Department of Housing and Urban Development
- United States Veterans Administration, Department of Veterans Affairs Home Loan Program

Course Evaluation – Loan To Own

Instructor: _____ _____ Date: _____

Thank you for your participation in this course. Your responses will help us improve the training for future participants. Please circle the number that shows how much you agree with each statement. Then answer the questions at the bottom of this form. If you have any questions, please feel free to ask your instructor.

	Strongly Disagree	Disagree	Agree	Strongly Agree
1. The course was interesting and kept my attention.	1	2	3	4
2. The examples in the course were clear and helpful.	1	2	3	4
3. The activities in the course helped me understand the information.	1	2	3	4
4. The slides were clear and easy to follow.	1	2	3	4
5. The take-home materials were easy to read and useful to me.	1	2	3	4
6. The instructor presented the information clearly and understandably.	1	2	3	4
7. The information/skill taught in the course is useful to me.	1	2	3	4
8. I am confident that I can use the information/skill on my own.	1	2	3	4
9. I am satisfied with what I learned from this course.	1	2	3	4

What was the most helpful part of this course?

What was the least helpful part of this course?

Would you recommend this course to others?

Any comments/suggestions?

What Do You Know – Loan To Own

Instructor: _____ Date: _____

This form will allow you and the instructors to see what you know about consumer installment loans both before and after the class. Read each statement below. Please circle the number that shows how much you agree with each statement.

I know:	***Before-the-Course***				***After-the-Course***			
	Strongly Disagree	Disagree	Agree	Strongly Agree	Strongly Disagree	Disagree	Agree	Strongly Agree
1. How to describe different types of consumer installment loans.	1	2	3	4	1	2	3	4
2. How to determine the right consumer installment loan for my needs.	1	2	3	4	1	2	3	4

Préstamos Personales

Para Promover: Conocimiento, Seguridad y Confianza

FDIC Plan de Educación para Capacitación en Finanzas

Préstamos Personales

Guía del Instructor

FDIC Money Smart

Para Promover: Conocimiento, Seguridad y Confianza

FDIC Plan de Educación para Capacitación en Finanzas

Índice

Información para el Instructor 1

Antes de la Sesión 1
Materiales y Equipos 1
Pasos para el Instructor 2
Símbolos Gráficos 3

Préstamos Personales 4

Introducción al Curso 5
¿Qué Sabe Usted? 7
Principios Básicos de los Préstamos Reembolsables en Cuotas 8
Préstamo Automotor 17
Otros Préstamos Reembolsables en cuotas con Garantía 33
Préstamos Reembolsables en Cuotas sin Garantía 40
Resumen del Curso 43
Evaluación al Finalizar el Curso 44

Información para el Instructor

Antes de la Sesión

A fin de presentar adecuadamente el curso *Préstamos Personales*:

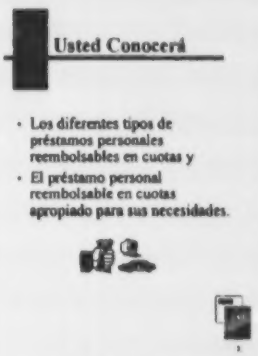
- Examine todos los materiales en esta Guía del Instructor y la Guía del Participante.
- Haga copias de la Guía del Participante.
- Copie las diapositivas en transparencias.
- Cuando corresponda, prepare ejemplos en láminas de papel.
- Identifique probables puntos problemáticos en los ejercicios, así como sugerencias para ayudar a los participantes.
- Seleccione y prepare anécdotas de experiencias del mundo real, que pueden utilizarse para ilustrar casos hipotéticos especiales, generar debates y mantener el interés de los participantes.

Materiales y Equipos

- Proyector de transparencias
- Transparencias de Préstamo para la Propiedad
- Láminas de papel y caballete
- Marcadores para láminas de papel y transparencias
- Lápices o lapiceras para cada participante
- Carteles con nombres
- Guías del Participante

Pasos para el Instructor

Se suministran instrucciones paso por paso para el instructor. El texto a continuación es un ejemplo de un paso para el instructor:

Paso para el Instructor	Instrucciones
 Diapositiva 2	▸ Muestre la diapositiva 2 (Usted Conocerá). ▸ Revise los objetivos del curso.

En términos generales, estos pasos permiten al instructor formular preguntas, ofrecer explicaciones, mostrar diapositivas, entregar materiales y presentar ejercicios.

Símbolos Gráficos

Los símbolos gráficos indican al instructor preguntas para el debate, ejercicios, transiciones y resúmenes; se introducen en el margen izquierdo:

Formule preguntas o conduzca un discusión.

Distribuya un folleto.

Informe sobre los ejercicios o registre los resultados de una sesión de intercambio de ideas.

Haga referencia al material de actividades.

Indique el comienzo de una actividad o un ejercicio individual.

Indique el comienzo de una actividad o un ejercicio de grupo.

Resuma una actividad o verifique que se haya comprendido.

Resuma el curso.

Transición al tema siguiente.

En la columna izquierda se han incluido copias pequeñas de las diapositivas.

Préstamos Personales

Tiempo

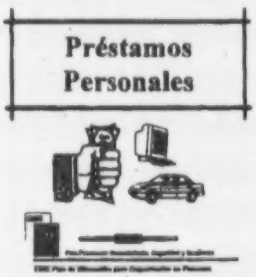
60 minutos

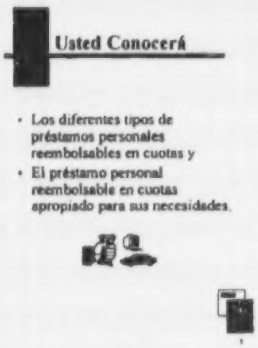
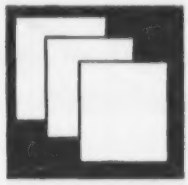
Objetivos

Al finalizar el curso, los participantes estarán familiarizados con las características de los préstamos personales reembolsables en cuotas. Para tal fin, los participantes podrán:

- Describir los diferentes tipos de préstamos personales reembolsables en cuotas
- Determinar el préstamo personal reembolsable en cuotas apropiado para sus necesidades

Introducción al Curso

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Antes de comenzar la clase, entregue los siguientes materiales a cada participante: • Guía del Participante • Lápiz o lapicera • Cartel con el nombre
 Diapositiva 1	▸ Muestre la diapositiva 1 (Préstamos Personales). ▸ **"¡Bienvenidos al curso *Préstamos Personales*!"** Preséntese (por ejemplo, su nombre y su experiencia como instructor o banquero).
	▸ Explique: **"Este curso brinda información general sobre préstamos reembolsables en cuotas, incluyendo préstamos para la compra de automóviles."**

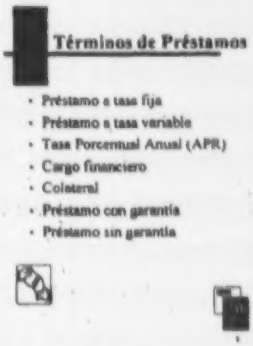
Paso para el Instructor	Instrucciones
 Diapositiva 2	▸ Muestre la diapositiva 2 (Usted Conocerá). ▸ Explique: **"Al finalizar el curso, estarán familiarizados con las características de los préstamos personales reembolsables en cuotas. Conocerán:** • **Los diferentes tipos de préstamos personales a pagar en cuotas, y** • **El préstamo personal reembolsable en cuotas apropiado para sus necesidades."**
	▸ Muestre a la clase la Guía del Participante. ▸ Explique: **"Cada uno de ustedes tiene una copia de la Guía *Préstamos Personales* que contiene aspectos destacados del curso. Utilizaremos esta guía a lo largo del curso. Llévenla al hogar y utilícenla como referencia."**

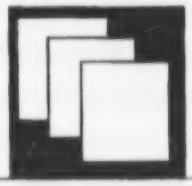
¿Qué Sabe Usted?

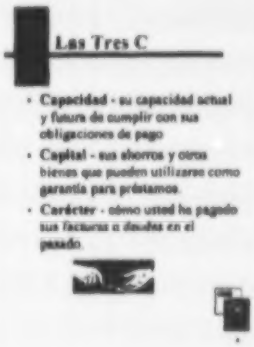
Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Saquen la última página de la Guía del Participante, el formulario ¿Qué Sabe Usted?"**
	▸ Explique: **"El formulario ¿Qué Sabe Usted? les permite medir cuánto han aprendido en el curso."**
	▸ Lea las instrucciones y guíe a los participantes en cada afirmación. ▸ Explique: **"Completen solamente la columna Antes del Curso. Completarán la otra columna al finalizar el curso."**
	▸ Asigne suficiente tiempo para que los participantes completen el formulario ¿Qué Sabe Usted? (1-2 minutos) ▸ Haga que los participantes dejen estos formularios hasta el final del curso, momento en el que completarán la columna Después del Curso.
	▸ Transición: **"Ahora comencemos con los principios básicos de préstamos reembolsables en cuotas."**

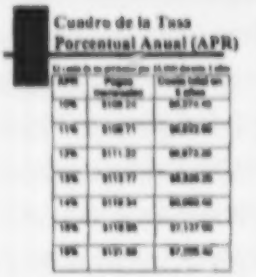
Principios Básicos de los Préstamos Reembolsables en Cuotas

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Los préstamos reembolsables en cuotas son préstamos que se devuelven en pagos mensuales iguales, o cuotas, por un período específico, generalmente varios años."**
	▸ Pregunte: **"¿Pueden darme un ejemplo de un préstamo reembolsable en cuotas?"** ▸ Reconozca las respuestas de los participantes. Si nadie responde, ofrezca un ejemplo de un préstamo para la compra de un automóvil donde se realizan pagos mensuales.

Paso para el Instructor	Instrucciones
 Diapositiva 3	▸ Muestre la diapositiva 3 (Términos de Préstamos). ▸ Explique: **"Algunos términos importantes sobre préstamos que deben conocer son:** • **Préstamo a tasa fija – Un préstamo con una tasa de interés que no se modifica durante la vigencia del préstamo. La mayoría de los préstamos reembolsables en cuotas tienen tasas fijas.** • **Préstamo a tasa variable – Un préstamo que tiene una tasa de interés que puede cambiar durante cualquier período del préstamo, según se especifica en el contrato.** • **Tasa Porcentual Anual (APR) – La APR es el costo de su préstamo expresado como porcentaje anual. Al comparar para obtener las mejores tasas para los préstamos, compare las APR en lugar de las tasas de interés dado que las APR reflejan el costo del interés y otros gastos financieros.** • **Gasto Financiero - El monto en dólares que le costará el préstamo, incluye intereses, tarifas por servicios y cargos del préstamo.** • **Colateral - El bien que promete entregar al prestamista si no paga el préstamo.** • **Préstamo con garantía – Un préstamo en el que el prestatario ofrece colateral para el préstamo. El prestatario renuncia a su derecho al colateral si el préstamo no se reembolsa según lo acordado.** • **Préstamo sin garantía – Un préstamo en el que el prestamista no requiere colateral."**

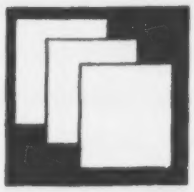
Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Pasen a la página 4 de la Guía del Participante. Voy a leer algunas situaciones. Díganme qué término estoy describiendo."**
	▸ Pregunte: **"Pedro sacó un préstamo para un automóvil y utilizó su automóvil como colateral. ¿Qué estoy describiendo?"** ▸ Respuesta: Un préstamo con garantía.
	▸ Pregunte: **"Miguel sacó un préstamo para comprar una computadora y utilizó su cuenta de ahorro como colateral. ¿Qué término del préstamo describe esta situación?"** ▸ Respuesta: Esta también describe un préstamo con garantía.
	▸ Pregunte: **"Estefanía sacó un préstamo para comprar un automóvil y pagó $100 en cargos de solicitud y 10% de interés en el préstamo. ¿Qué término del préstamo describe esta situación?"** ▸ Respuesta: Costos financieros.
	▸ Verifique que los participantes comprendan. ▸ Pregunte: **"¿Tienen alguna pregunta sobre términos de los préstamos?"** ▸ Responda a las preguntas de los participantes. ▸ Explique: **"Ahora hablaremos sobre:** • **Lo que los prestamistas analizan cuando deciden sobre la aprobación de su solicitud de préstamo, y** • **Cómo las APR afectan el costo de su préstamo."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
 Diapositiva 4	▸ Muestre la diapositiva 4 (Las Tres C). ▸ Explique: **"Los prestamistas generalmente analizar las tres C para decidir si darles un préstamo o no. Las tres C son capacidad, capital y carácter.** • **Capacidad es su capacidad actual y futura de cumplir con sus obligaciones de pago. Esto incluye si tiene suficientes ingresos para pagar sus facturas y otras deudas.** • **Capital se refiere a sus ahorros y otros bienes que pueden utilizarse como garantía para préstamos.** • **Carácter se refiere a cómo han pagado sus facturas o deudas en el pasado. Su historial de crédito es una de las herramientas que usan los prestamistas para considerar su predisposición a pagar sus deudas."** ▸ Solicite a los participantes interesados que consulten el curso *Su Crédito y Usted* para obtener información adicional sobre la importancia de informes crediticios.
	▸ Pregunte: **"¿Qué tasas comparan cuando buscan un préstamo?"** ▸ Respuesta: La tasa porcentual anual (APR).

Paso para el Instructor	Instrucciones
 Diapositiva 5	▸ Muestre la diapositiva 5 (Cuadro de la Tasa Porcentual Anual). ▸ Explique: **"Antes de comprometerse a un préstamo, comparen para obtener la mejor APR. Incluso un cambio de 1% en la APR puede afectar el precio de su compra durante el plazo del préstamo.** ▸ **Este cuadro, el cual se incluye también en la página 4 de la Guía del Participante, muestra el monto que tendrían que pagar por un préstamo por $5,000 a cinco años con diferentes APR."** ▸ Explique e indique lo siguiente en la diapositiva: **"Un préstamo de $5,000 les costaría $148.20 más si la APR fuera 11% en lugar de 10% ($6,522.60 - $6,374.40 = $148.20).** ▸ **Si se les cobrara una APR de 16%, el préstamo les costaría $921 más que un préstamo con una APR de 10% ($7,295.40 - $6,374.40 = $921)."**
	▸ Transición: **"Un préstamo puede ser caro, pero generalmente es menos costoso que otras alternativas."**
	▸ Pregunte: **"¿Han usado o conocen a alguien que haya usado servicios de alquiler con opción de compra?"** ▸ Solicite a los participantes que levanten la mano. ▸ Explique: **"Hablemos sobre la diferencia entre préstamos pagados en cuotas con garantía y servicios de alquiler con opción de compra."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"A pesar de que hay muchas semejanzas entre préstamos reembolsables a plazos con garantía y servicios de alquiler con opción de compra, hay muchas diferencias importantes.** ▸ **Préstamos reembolsables a plazos con garantía son préstamos que se reembolsan en pagos mensuales iguales por un período específico y están garantizados por el artículo que ustedes compraron. Pueden usar el artículo que compraron mientras realizan los pagos.** ▸ **El alquiler con opción de compra les permite usar un artículo durante un período breve de tiempo. Realizan pagos semanales o mensuales a cambio del uso del artículo.** ▸ **No tienen que comprar el artículo. No obstante, si deciden comprarlo, el almacén establecerá un plan para que ustedes alquilen el artículo hasta que se pague.** ▸ **El almacén es el propietario legal hasta que ustedes realizan el pago final. Si no realizan un pago, el almacén puede tomar la posesión nuevamente del artículo, lo cual significa que ustedes no son dueños de nada."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Con préstamos reembolsables en cuotas, se les cobra intereses y pueden comparar para obtener la mejor opción estudiando las APR.** ▸ **Los convenios de alquiler con opción de compra técnicamente no son préstamos, de manera que no se cobran "intereses" y, a menudo, no se verifica el historial de crédito. No obstante, al realizar pagos semanales, pagarán mucho más que si hubieran pagado en efectivo.** ▸ **La diferencia entre el precio en efectivo y su pago total es igual al interés que ustedes pagarían por el préstamo. Generalmente, los préstamos reembolsables en cuotas son menos costosos que los convenios de alquiler con opción de compra."**

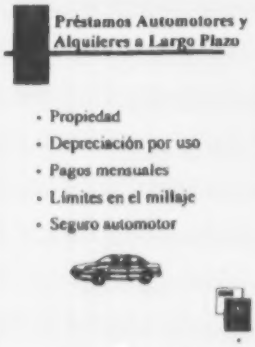
Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Pasen a la página 5 en la Guía del Participante."** ▸ Explique: **"En nuestro ejemplo, Carlos está tratando de decidir entre obtener un préstamo reembolsable en cuotas o usar un servicio de alquiler con opción de compra para comprar un televisor.** ▸ **Un negocio local de artículos electrónicos estaba vendiendo el televisor que Carlos quería por $500. Un negocio cercano de alquiler con opción de compra ofrecía el mismo modelo por $15 por semana. Después de ver el anuncio, Carlos fue al negocio de alquiler con opción de compra para obtener más detalles.** ▸ **El gerente le dijo a Carlos que el televisor sería suyo en 72 semanas. Carlos multiplicó $15 x 72 semanas y obtuvo $1,080.** ▸ **Carlos también descubrió que si no cumple con un pago, el alquiler con opción de compra le quita el televisor. Si realiza 60 pagos puntuales — es decir 60 x $15 = $900 — y no cumple con el pago 61, pierde el televisor y $900.** ▸ **El gerente indicó que con el alquiler con opción de compra, Carlos podría retornar el televisor sin obligación. Carlos realizó otro cálculo rápido.** ▸ **Si utilizara la compañía de alquiler con opción de compra y retornara el televisor después de un año, Carlos pagaría $780 — es decir 52 semanas x $15 = $780."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Carlos decidió comprar el televisor en el negocio de artículos electrónicos por $500. Obtuvo un préstamo reembolsable a plazos por 1 año con una APR de 10%.** ▸ **Al finalizar el año, Carlos canceló su préstamo y pagó un total de $527.52. Sus pagos mensuales para el préstamo reembolsable a plazos fueron $43.96, lo cual es menos que lo que hubiera pagado con un convenio de alquiler con opción de compra – es decir $15 x 4 semanas = $60 por mes.** ▸ **Al obtener un préstamo reembolsable a cuotas a corto plazo, Carlos ahorró $552.48 ($1,080 - $527.52 = $552.48)."**
	▸ Transición: **"Acabamos de cubrir términos básicos sobre préstamos, los tres factores principales que analizan los prestamistas, porqué deben comparar APR cuando están seleccionando un préstamo, y la diferencia entre préstamos reembolsables en cuotas garantizados por la compra y compañías de alquiler con opción de compra. Ahora estudiaremos préstamos para la compra de un automóvil."**

Préstamo Automotor

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Son muchas las decisiones que deben tomar antes de comprar o alquilar un automóvil. Vamos a concentrarnos en la financiación y el alquiler pero primero hablaremos sobre algunos otros puntos que necesitan considerar cuando buscan un automóvil."**
	▸ Pregunte: **"¿Cuáles son algunas de las preguntas que deben hacerse cuando buscan un automóvil?"** ▸ Respuesta: • ¿Debo buscar un automóvil nuevo o usado? • ¿ Debo alquilar o comprar? • ¿Cuánto puedo pagar? • ¿ Debo entregar mi automóvil viejo?

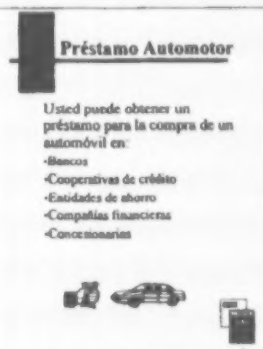
Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Pasen a la sección *Compra de un Automóvil* en la página 10 de la Guía del Participante."** ▸ Explique: **"La Federal Trade Commission (FTC) tiene varias publicaciones que pueden ayudarlos a comprar un automóvil y asegurarse de que obtengan el mejor precio. En el sitio en la web de la FTC, pueden consultar folletos como:** • **Compra de un Automóvil Nuevo – incluye consejos sobre cómo elegir un automóvil, información sobre negociación del precio y consideraciones para la financiación del automóvil, y** • **Compra de un Automóvil Usado – incluye información que explica diferentes opciones de pago, ventas de concesionarios, ventas privadas y garantías.** ▸ **También pueden llamar a la FTC al número de teléfono que se menciona en la página 9 de la Guía del Participante para solicitar una copia de los folletos."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
 Diapositiva 6	▸ Muestre la diapositiva 6 (Préstamos Automotores y Alquileres a Largo Plazo). ▸ Explique: **"Ahora hablaremos sobre las diferencias básicas entre préstamos para la compra de un automóvil y alquileres a largo plazo. Deben evaluar tanto los costos como los beneficios antes de decidir comprar o alquilar un automóvil. Sigan en la página 6 de la Guía del Participante.** • **Una de las diferencias principales es la propiedad. Con un arrendamiento usted no es propietario del automóvil. Los arrendamientos básicamente son acuerdos de alquiler a largo plazo. Usted realiza pagos mensuales al concesionario. Estos acuerdos pueden durar entre 2 y 5 años. Si usted obtuvo un préstamo para la compra de un automóvil, será dueño del automóvil al finalizar el préstamo.** • **La segunda diferencia es la depreciación por uso. La mayoría de los arrendamientos cobran por excederse en la depreciación "normal" por el uso. Si usted compra, no tendrá ningún gasto adicional debido a depreciación por el uso en su acuerdo de compra."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Pregunte: **"La tercera diferencia es el pago mensual. ¿Qué pagos mensuales creen que son más bajos: alquiler o préstamo?"** ▸ Respuesta: Tendrá pagos mensuales más bajos si arrienda un automóvil en lugar de financiarlo. ▸ Explique: **"La razón por la cual los pagos del alquiler mensual serán más bajos que los pagos mensuales del préstamo es que ustedes no compran el automóvil. El concesionario es propietario del automóvil. Una vez que termina el convenio de arrendamiento, ustedes entregan el automóvil. A pesar de que tienen la opción de comprar el automóvil al finalizar el arrendamiento, el costo total sería más alto que si hubiesen comprado inicialmente el automóvil.** ▸ **Por otra parte, con un préstamo para la compra de un automóvil, en realidad ustedes pagan por la compra del vehículo. Una vez que terminan de realizar los pagos, son dueños del automóvil."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Pregunte: **"La cuarta diferencia es el millaje. ¿Cuál es la diferencia entre un préstamo para comprar un automóvil y un alquiler en lo que respecta a limitaciones en el millaje?"** ▸ Respuesta: Los arrendamientos generalmente limitan la cantidad de millas que pueden recorrer con el automóvil cada año. Deben pagar al concesionario por cada milla adicional que recorren, según se especifica en su contrato de arrendamiento. ▸ Explique: **"Un ejemplo de esto es un contrato de arrendamiento por dos años con una restricción de 24,000 millas. Cada milla recorrida por encima de 24,000 les costará a $0.15. Esto puede acumularse si manejan mucho. Se sorprenderían cuán rápido se suman las millas. Manejar 2,000 millas sobre el límite les costaría $300 (2000 x $0.15 = $300).** ▸ **No obstante, si ustedes compran un automóvil, no hay restricciones sobre el millaje."**
	▸ Explique: **"Por último, también hay una diferencia en las tasas del seguro automotor cuando ustedes alquilan. El seguro automotor generalmente le cuesta más si arriendan que si compran un automóvil.** ▸ **La mayoría de los arrendamientos de automóviles establecen que deben comprar niveles más altos de cobertura de seguro. Asegúrense de determinar cuáles son los requisitos y obtener una estimación de su compañía de seguro antes de decidir sobre el arrendamiento."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Transición: **"Entiendan las diferencias y consideren cuidadosamente todos los costos y los beneficios antes de decidir si compran o alquilan. Para ayudarlos a evaluar el costo de comprar un automóvil, hablemos sobre un préstamo para la compra de un automóvil.**
	▸ Explique: **"Un préstamo para la compra de un automóvil se conoce también como financiación de su automóvil. Este tipo de préstamo puede utilizarse para comprar un automóvil nuevo o usado. Su automóvil se convierte en el colateral del préstamo, lo cual significa que el prestamista retendrá el título del vehículo hasta que se cancele el préstamo.** ▸ **El título indica quién es el propietario del automóvil. Si no pagan el préstamo, el banco puede venderlo para obtener el resto del monto del préstamo o lo recaudado.** ▸ **Los préstamos para comprar automóviles nuevos generalmente tienen un período de 3 a 7 años, mientras que los préstamos para automóviles usados tienen un período de 2 a 4 años."**
	▸ Explique: **"Si deciden comprar un automóvil, deben saber exactamente cuánto están pagando por el automóvil y el monto exacto que necesitan tomar prestado.** ▸ **Un préstamo para la compra de un automóvil puede ser uno de los gastos más grandes que enfrenten."**

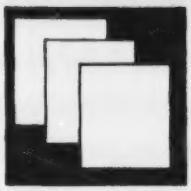
Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Cuando consideren un préstamo para la compra de un automóvil, asegúrense de comparar para obtener la mejor opción antes de tomar un compromiso."** ▸ Pregunte: **"Como hablamos al comienzo de este curso, ¿qué tasa se usa para comparar préstamos para la mejor compra?"** ▸ Respuesta: Las tasas porcentuales anuales (APR).
	▸ Pregunte: **"¿Puede alguien mencionar lugares para obtener un préstamo para la compra de un automóvil?"** ▸ Respuesta: Pueden obtener un préstamo para la compra de un automóvil en los siguientes lugares: • Bancos • Cooperativas de crédito • Entidades de ahorro • Compañías financieras • Concesionarias
 Diapositiva 7	Muestre la diapositiva 7 (Préstamo Automotor) una vez que los participantes hayan respondido.

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"La mayoría de los prestamistas pueden aprobar por anticipado el préstamo para la compra de un automóvil. Esto significa que la institución financiera calcula cuánto dinero pueden tomar prestado para comprar su automóvil.** ▸ **Generalmente se trata de un servicio gratuito y no los obliga a aceptar una oferta de préstamo de la institución."**
	▸ Explique: **"Los concesionarios ofrecen algunas veces tasas bajas para préstamos aplicables a automóviles específicos. Para obtener la tasa anunciada más baja, tal vez deba:** • **Hacer un pago inicial más alto** • **Aceptar un término corto para el préstamo, generalmente tres años o menos** • **Tener un historial de crédito excelente, y** • **Pagar una tarifa de participación."**
	▸ Pregunte: **"¿Puede alguien explicar una tarifa de participación?"** ▸ Respuesta: Una tarifa de participación es un cargo que algunas compañías financieras de concesionarios pueden cobrar por otorgar un préstamo. ▸ Explique: **"Por ejemplo, a pesar de que se anuncia una tasa de APR de 2%, la compañía puede cobrar una tarifa de participación de $200 inicialmente para obtener la tasa baja."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Transición: **"Hablemos sobre la importancia de comparar para obtener la mejor financiación."**

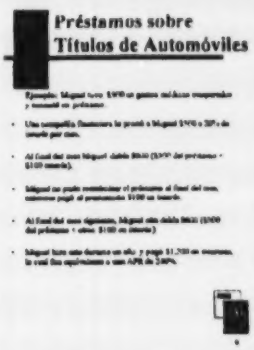
Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **Algunas veces los concesionarios intentan obtener ganancias extras en el proceso del préstamo. Un concesionario puede tener relaciones comerciales con muchos prestamistas diferentes, de manera que cuando ustedes solicitan financiación del concesionario, el concesionario llama a varios prestamistas.** ▸ **En lugar de elegir al prestamista con la mejor tasa para usted, algunos concesionarios eligen al prestamista que produce los mejores ingresos para el concesionario. Por la referencia suya de otros clientes, el prestamista tal vez comparta los ingresos con el concesionario.** ▸ **Este es un ejemplo:** • **Samuel consideró que el concesionario le daría la mejor opción y no comparó para obtener un préstamo. Finalmente, pudo negociar el mejor precio por su auto en esta concesionaria -- $6,000 por una camioneta usada.** • **El concesionario le dijo a Samuel que si ponía $1,000 como pago inicial, podía obtener un préstamo para la compra del automóvil por 16%. Samuel aceptó el acuerdo sin investigar otras posibilidades.** ▸ **Esto es lo que sucedió realmente:** • **El concesionario de automóviles llamó a varios prestamistas en la zona de Samuel. El prestamista A le dijo al concesionario que Samuel puede recibir un préstamo para la compra de un automóvil por $5,000 a 10%.**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	• **Sin embargo, el prestamista A tenía un acuerdo con el concesionario que establecía que por cualquier tasa por encima de 10%, el concesionario participaría en las ganancias. Esto le da al concesionario un incentivo para trabajar con el Prestamista A y un incentivo para cobrar a Samuel una tasa de interés alta."** ▸ **"¿Recuerdan el cuadro de la APR? La diferencia entre un préstamo a 16% y un préstamo a 10% fue $921. Esto significa que Samuel pagó $921 más de lo que tenía que pagar. El concesionario y el Prestamista A se dividieron los $921."**
	▸ Pregunte: **"¿Qué es lo que Samuel debería haber hecho diferente?"** ▸ Reconozca las respuestas de los participantes.

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Pase a *Consejos para la Financiación de Automóviles* en la página 7 de la Guía del Participante. Pueden seguir en la guía mientras leo:** • **Comparen opciones de financiación de automóviles antes de ir al concesionario. Obtengan una aprobación previa del préstamo.** • **Compare APR de bancos, entidades de ahorro y cooperativas de crédito locales, sitios en la web y diarios.** • **Soliciten una copia de su historial de crédito y corrijan todo error unos meses antes de comprar un automóvil.** • **Hagan el pago inicial más grande que puedan. Tengan cuidado con los pagos iniciales bajos o planes de reembolso prolongados. Cuanto más pidan prestado y más tiempo les lleve pagar el préstamo, pagarán más interés y el automóvil les costará más al final. Por otra parte, si tienen que vender su automóvil en los primeros años, podrían deber al prestamista más del valor del automóvil.** • **Consideren pagar las placas, la búsqueda de título e impuestos por separado en lugar de financiarlos. Esto puede reducir el monto de interés que pagarán."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Si van a pedir un préstamo en una concesionaria, asegúrense de negociar primero el mejor precio para el automóvil. Tengan cuidado con concesionarios que insisten en preguntarle cuánto puede pagar por mes. Estos concesionarios pueden estar interesados en que aumenten el plazo del préstamo para que el préstamo parezca más fácil de pagar. No obstante, al extender el plazo del préstamo, el costo total se incrementará.** ▸ **Tengan en cuenta sanciones. Algunos prestamistas pueden cobrarles por cancelar el préstamo prematuramente.** ▸ **Si necesitan entregar un depósito al concesionario, pregunten si les devolverán el dinero si cambian de opinión. Es mejor obtener esta información por escrito.** ▸ **Recuerden que no se necesitan contratos de servicio, seguro de crédito, garantías extendidas y otras opciones y pueden ser costosos durante el plazo del préstamo.** ▸ **Tengan cuidado con los avisos que prometen préstamos para personas con historial de crédito desfavorable. Estas ofertas generalmente requieren un pago inicial más alto o tienen una APR muy alta."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Una vez que son dueños del vehículo, tengan cuidado con los préstamos sobre título automotriz."** ▸ Pregunte: **"¿Puede alguien explicar un préstamo sobre título automotriz?"** ▸ Respuesta: Son préstamos de plazo corto (generalmente un mes) en los que ustedes utilizan su automóvil como colateral. ▸ Explique: **"Tal vez parezca una buena manera de obtener efectivo rápido pero puede ser muy costosa."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
 Diapositiva 8	▸ Muestre la diapositiva 8 (Préstamos sobre Títulos de Automóviles). ▸ Explique: **"Este es un ejemplo de un préstamo sobre título automotriz: Miguel quiso obtener un préstamo de un mes por $500 para pagar un gasto médico imprevisto. Vio un anuncio por televisión que mencionaba, 'Si usted tiene un automóvil, puede obtener un préstamo'. Miguel tenía un automóvil que costaba cerca de $2,500, entonces decidió pedir un préstamo.** ▸ **Fue a una compañía financiera que vio en el anuncio. Le prestaron $500 con una tasa de interés mensual de 20%. Observen que la compañía no publicitó su APR. La compañía financiera tomó el título del automóvil como colateral y Miguel conservó el automóvil.** ▸ **Con una tasa de interés mensual de 20% sobre el préstamo de $500 Miguel debía $600 al final de mes -- el préstamo de $500 más $100 en intereses. Miguel no pudo pagar los $600 a fin de mes. El prestamista podría haber tomado posesión del automóvil. Sin embargo, le ofreció a Miguel la opción de pagar solamente los $100 en interés y le concedió hasta el mes próximo para pagar el préstamo.** ▸ **Al final de cada mes, Miguel no pudo pagar los $600, entonces todos los meses el prestamista aceptó su pago de $100 por intereses.** ▸ **Al finalizar el primer año, Miguel había pagado $1,200 en intereses por su préstamo de $500 -- ¡$100 todos los meses = $1,200! Esto equivale a un préstamo con una APR de 240%. Finalmente, Miguel recibió una bonificación en el trabajo y pudo cancelar los $600. Esta es una manera cara de pedir dinero prestado."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Transición: **"Ahora que hemos hablado sobre los principios básicos de los préstamos personales reembolsables en cuotas y los préstamos para la compra de un automóvil, hablaremos sobre otros préstamos reembolsables en cuotas con garantía."**

Otros Préstamos Reembolsables en Cuotas con Garantía

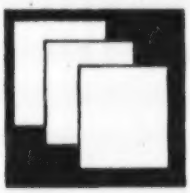
Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Ejemplos de otros préstamos reembolsables en cuotas con garantía incluyen:** • **Préstamos garantizados por el artículo comprado -- parecido a un préstamo para la compra de un automóvil, su compra es el colateral, y** • **Préstamos garantizados por un bien que no se está comprando, como préstamos sobre el valor neto de una vivienda, préstamos garantizados por cuentas de ahorro, etc.** ▸ **Veamos algunos detalles de préstamos sobre el valor neto de una vivienda."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Si son propietarios de una vivienda, tienen la opción de tomar dinero prestado sobre el valor de la vivienda. Esto se llama un préstamo sobre el valor neto de una vivienda.** ▸ **Los préstamos sobre el valor neto de una vivienda pueden utilizarse para casi cualquier propósito. Muchos propietarios de viviendas utilizan préstamos sobre el valor neto del inmueble para consolidar préstamos con intereses más altos o para hacer reparaciones en la vivienda.** ▸ **Además de los préstamos reembolsables a plazos, muchos prestamistas ofrecen préstamos sobre el valor neto de una vivienda en forma de líneas de crédito. Las líneas de crédito son préstamos abiertos, como tarjetas de crédito, que les permiten realizar retiros múltiples hasta un límite determinado.** ▸ **Para esta sección, nos concentraremos en préstamos cerrados o con un solo retiro, sobre el valor neto de una vivienda."**
	▸ Pregunte: **"Tomar un préstamo sobre la vivienda tiene algunas ventajas. ¿Pueden mencionar una ventaja de tomar un préstamo sobre el valor neto de una vivienda?"** ▸ Respuesta: Estas son ventajas de tomar prestado contra su vivienda: • Tasas de interés más bajas • El interés puede ser deducible de los impuestos ▸ Explique: **"Consulte con un preparador de impuestos para aclarar si el interés será deducible."**

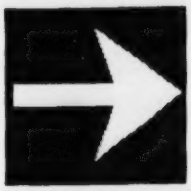
103

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Pregunte: **"¿Cuál es el riesgo de tomar prestado sobre su vivienda?"** ▸ Respuesta: Si no puede cumplir con los pagos mensuales, pierde la vivienda. ▸ Explique: **"Teniendo en cuenta este riesgo, hay una ley que concede a los prestatarios tres días para reconsiderar un acuerdo de préstamo sobre el valor neto de la vivienda y cancelar sin una penalidad. Esto se denomina 'el derecho a rescindir' o 'el derecho a cancelar' y se aplica cuando usan su vivienda principal como colateral."**
	▸ Verifique que los participantes comprendan. ▸ Pregunte: **"¿Tienen alguna pregunta?"** ▸ Responda a las preguntas.
	▸ Explique: **"Muchos préstamos sobre el valor neto de una vivienda se usan para renovaciones del hogar. Si deciden usar un préstamo sobre el valor neto de un inmueble para realizar renovaciones o reparaciones, tengan cuidado."**

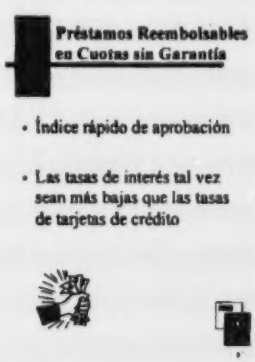
Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Permítanme presentarles un ejemplo de porqué necesitan tener cuidado.** ▸ **El Contratista tramposo pasó por la casa de Juan y le ofreció instalar un techo nuevo. El precio del Contratista tramposo parecía razonable. Juan dijo que estaba interesado pero no podía pagar los servicios en ese momento.** ▸ **El Contratista tramposo le dijo a Juan que no tenía porqué preocuparse dado que podría obtener financiación por medio de un prestamista que conocía. El Contratista tramposo pareció honesto y sincero y Juan realmente quería arreglar el techo de modo que aceptó.** ▸ **El Contratista comenzó a trabajar en el techo. Unos pocos días después, le pidió a Juan que firmara documentos. Juan se alarmó dado que el prestamista lo estaba apurando, sin permitirle leer los documentos. El Contratista tramposo amenazó con retirarse sin realizar el trabajo si Juan no firmaba los documentos del préstamo.** ▸ **Más adelante, Juan se dio cuenta que firmó un préstamo contra el valor neto de su vivienda. Las tasas de interés, puntos y cargos eran muy altos. Juan se sintió estafado pero se reconfortó pensando que por lo menos arreglarían el techo. Sin embargo, después del cierre del préstamo, el Contratista tramposo dejó de arreglar el techo. El trabajo en el techo nunca se terminó.**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ **Juan descubrió que el prestamista pagó directamente al Contratista tramposo -- era una parte del acuerdo del contrato que Juan no leyó. Una vez que el Contratista tramposo tuvo el dinero, no le importó hacer un buen trabajo. A Juan se le hizo difícil pagar su préstamo y tuvo que encontrar otro contratista para que terminara de arreglar el techo."** ▸ Pregunte: **"¿Dónde se equivocó Juan? ¿Qué debiera saber ahora?"** ▸ Reconozca las respuestas de los participantes.
	▸ Explique: **"Si creen que son víctimas de un fraude, comuníquense con un abogado. La mayoría de las comunidades tienen programas que ofrecen servicios legales gratuitos a personas con ingresos limitados o sin ingresos. Consulten las páginas de servicios a la comunidad de la guía telefónica o las páginas blancas bajo "Servicios legales de ..." para obtener el número telefónico del programa local."** ▸ Explique: **"El Colegio de Abogados de Estados Unidos tiene un directorio de programas gratuitos o programas de abogados voluntarios. Los programas utilizan abogados locales que han aceptado prestar servicios legales sin costo alguno. Para encontrar un programa en su barrio, visite el sitio en la web que se menciona en la página 10 de su Guía del Participante."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Pregunte: **"¿Qué consejos le darían a un amigo que está considerando un préstamo sobre el valor neto de su vivienda?"** ▸ Respuesta: • No acepte un préstamo sobre el valor neto de un inmueble si sus ingresos no son suficientes para realizar los pagos mensuales. • No permita que lo presionen a firmar ningún documento; lea y comprenda los documentos para cerrar la operación cuidadosamente. No tema hacer preguntas. • Recuerde comparar para obtener las mejores tasas. • Recuerde que todos los préstamos sobre el valor neto de una vivienda tienen un período de cancelación de tres días. Esto significa que tiene tres días para cambiar de opinión. ▸ Explique: **"Estas consejos se encuentran en la página 8 de la Guía del Participante."** ▸ **Para obtener más información sobre la renovación de la vivienda, incluyendo cómo contratar contratistas, comprender sus opciones de pago y protegerse de fraudes en la renovación de la vivienda, lea el folleto de la FTC, *Home Sweet Home...Improvement (Hogar Dulce Hogar ...Renovaciones).*** ▸ **El folleto se encuentra en el sitio en la web de la FTC. También puede llamar a la FTC para solicitar el folleto. El número de teléfono se incluye en la página 9 de la Guía del Participante."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Transición: **"Acabamos de hablar sobre algunos préstamos reembolsables en cuotas con garantía. Ahora hablaremos brevemente sobre préstamos reembolsables en cuotas sin garantía."**

Préstamos Reembolsables en Cuotas sin Garantía

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Los préstamos reembolsables en cuotas sin garantía, a veces llamados préstamos personales o sin garantía, pueden usarse para diferentes gastos personales como consolidación de cuentas, gastos educativos o gastos médicos.** ▸ **No se necesita colateral para un préstamo sin garantía. Los términos del préstamo pueden oscilar entre 1 y 5 años.** ▸ **Dado que la utilización de tarjetas de crédito ha cobrado popularidad, el uso de préstamos personales reembolsables en cuotas sin garantía ha disminuido. No obstante, algunas instituciones financieras aún ofrecen préstamos reembolsables en cuotas sin garantía."**
 Diapositiva 9	▸ Muestre la diapositiva 9 (Préstamos Reembolsables en Cuotas sin Garantía). ▸ Explique: **"Algunos beneficios de los préstamos reembolsables en cuotas sin garantía incluyen:** • **Índice de aprobación rápido** • **Las tasas de interés tal vez sean más bajas que las tasas de tarjetas de crédito"**

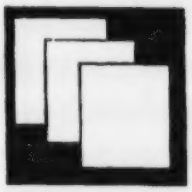
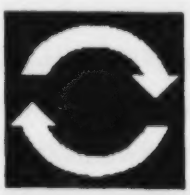
Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Pregunte: **"¿Se les ocurre alguna desventaja de los préstamos sin garantía?"** ▸ Respuesta: Las siguientes son algunas desventajas de los préstamos sin garantía. • Las tasas de interés son generalmente más altas que para los préstamos con garantía • Los prestamistas pueden tener condiciones para el crédito más estrictas dado que no hay colateral a cobrar si el prestatario no paga.
	▸ Explique: **"Si piensan pedir un préstamo reembolsable en cuotas sin garantía para consolidar sus otros préstamos, asegúrense que la APR nueva sea más baja que la APR actual.** ▸ **No permitan que los convenzan para firmar a fin de consolidar cuentas a una tasa más alta. Terminarán pagando más en intereses y cargos del préstamo."**
	▸ Explique: **"Al igual que con los otros préstamos, podrían verse abrumados e imposibilitados de realizar los pagos. Si tienen problemas en el pago de sus facturas, pueden considerar obtener asesoramiento crediticio.** ▸ **Agencias buenas sobre asesoramiento crediticio pueden ayudarlos a presupuestar y negociar con sus prestamistas para hacer que los pagos del préstamo sean más manejables."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Encontrarán más información sobre cómo elegir un asesor crediticio en el curso *Uso Correcto de su Tarjeta de Crédito*. También, el curso *Cuestiones de Dinero* contiene pautas útiles para hacer un presupuesto."**

Resumen del Curso

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Resuma el curso: **"¡Felicitaciones! Han finalizado el curso *Préstamos Personales*. Hemos cubierto mucha información sobre préstamos personales reembolsables en cuotas que incluye:** • **Principios básicos de los préstamos reembolsables en cuotas** • **Préstamos para la compra de un automóvil** • **Otros préstamos reembolsables en cuotas con garantía, y** • **Préstamos reembolsables en cuotas sin garantía** ▸ **Ahora deben estar en condiciones de describir las características de los préstamos personales reembolsables en cuotas."**
	▸ Pregunte: **"¿Tienen alguna pregunta?"** ▸ Responda a las preguntas según el tiempo que tenga disponible.
	▸ Transición: **"Para mejorar el curso, necesitaremos sus comentarios. La columna Después del Curso en el formulario ¿Qué Sabe Usted? y la Evaluación del Curso identificarán cambios que pueden mejorar este curso."**

Evaluación al Finalizar el Curso

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Completen la columna Después del Curso y la Evaluación del Curso. Estos formularios son las dos últimas páginas de su Guía del Participante."**
	▸ Asigne tiempo para que los participantes completen la información.
	▸ Recoja los formularios ¿Qué sabe usted? y Evaluación del curso.
	Conclusión: **"¡Hicieron un gran trabajo al completar el curso *Préstamos Personales*! Gracias por participar."**

INSERTE AQUÍ EL INDICADOR DE TRANSPARENCIAS

Préstamos Personales

FDIC

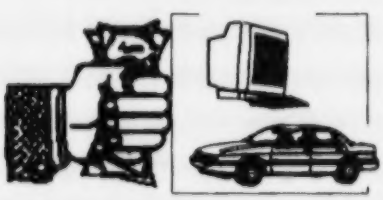
Money Smart

Para Promover: Conocimiento, Seguridad y Confianza

FDIC Plan de Educación para Capacitación en Finanzas

Usted Conocerá

- Los diferentes tipos de préstamos personales reembolsables en cuotas y
- El préstamo personal reembolsable en cuotas apropiado para sus necesidades.



FDIC Money Smart

2

Términos de Préstamos

- Préstamo a tasa fija
- Préstamo a tasa variable
- Tasa Porcentual Anual (APR)
- Cargo financiero
- Colateral
- Préstamo con garantía
- Préstamo sin garantía

FDIC Money Smart

Las Tres C

- **Capacidad** - su capacidad actual y futura de cumplir con sus obligaciones de pago.
- **Capital** - sus ahorros y otros bienes que pueden utilizarse como garantía para préstamos.
- **Carácter** - cómo usted ha pagado sus facturas o deudas en el pasado.

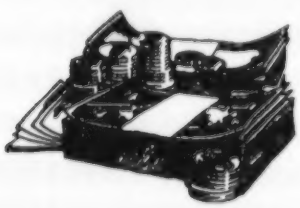
FDIC Money Smart

4

Cuadro de la Tasa Porcentual Anual (APR)

El costo de un préstamo por $5,000 durante 5 años

APR	Pagos mensuales	Costo total en 5 años
10%	$106.24	$6,374.40
11%	$108.71	$6,522.60
12%	$111.22	$6,673.20
13%	$113.77	$6,826.20
14%	$116.34	$6,980.40
15%	$118.95	$7,137.00
16%	$121.59	$7,295.40



FDIC Money Smart

Préstamos Automotores y Alquileres a Largo Plazo

- Propiedad
- Depreciación por uso
- Pagos mensuales
- Límites en el millaje
- Seguro automotor

FDIC

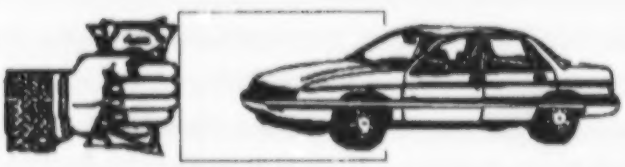
Money Smart

6

Préstamo Automotor

Usted puede obtener un préstamo para la compra de un automóvil en:

- Bancos
- Cooperativas de crédito
- Entidades de ahorro
- Compañías financieras
- Concesionarias

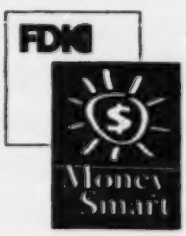


FDIC Money Smart

Préstamos sobre Títulos de Automóviles

Ejemplo: Miguel tuvo $500 en gastos médicos inesperados y necesitó un préstamo.

- Una compañía financiera le prestó a Miguel $500 a 20% de interés por mes.
- Al final del mes Miguel debía $600 ($500 del préstamo + $100 interés).
- Miguel no pudo reembolsar el préstamo al final del mes, entonces pagó al prestamista $100 en interés.
- Al final del mes siguiente, Miguel aún debía $600 ($500 del préstamo + otros $100 en interés).
- Miguel hizo esto durante un año y pagó $1,200 en intereses, lo cual fue equivalente a una APR de 240%.



Préstamos Reembolsables en Cuotas sin Garantía

- Índice rápido de aprobación
- Las tasas de interés tal vez sean más bajas que las tasas de tarjetas de crédito

INSERTE AQUÍ EL INDICADOR DE LA "GUÍA DEL PARTICIPANTE"

Préstamos Personales

Guía del Participante

FDIC Money Smart

Para Promover: Conocimiento, Seguridad y Confianza

FDIC Plan de Educación para Capacitación en Finanzas

Índice

Índice 1

Money Smart 2

Préstamos Personales 3

Condiciones de los Préstamos 4

Préstamos Personales y Alquiler con Opción de Compra 5

Diferencias entre un Préstamo Automotor y un Alquiler a Largo Plazo 6

Consejos para la Financiación de Automóviles 7

Consejos para el Préstamo sobre el Valor Neto de una Vivienda 8

Información Adicional 9

Agradecimientos 11

Evaluación del Curso – Préstamo para la Propiedad 12

¿Qué Sabe Usted? – Préstamo para la Propiedad 12

Money Smart

El plan de estudios de *Money Smart* es presentado a usted por la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC por sus siglas en inglés). El programa *Money Smart* incluye los siguientes cursos:

- **Curso Bancario Básico**
  Una introducción a los servicios bancarios
- **Conceptos Básicos sobre Préstamos**
  Una introducción al crédito
- **Conceptos Básicos sobre Cuentas Corrientes**
  Cómo seleccionar y mantener una cuenta corriente
- **Cuestiones de Dinero**
  Cómo realizar el seguimiento de su dinero
- **Usted Primero**
  Porqué debe ahorrar, ahorrar, ahorrar
- **Conozca sus Derechos**
  Sus derechos como consumidor
- **Su Crédito y Usted**
  Cómo su historia crediticia afectará su crédito futuro
- **Uso Correcto de su Tarjeta de Crédito**
  Cómo hacer que una tarjeta de crédito funcione para usted
- **Préstamos Personales**
  Sepa qué está pidiendo prestado antes de hacer una compra grande
- **Su Casa Propia**
  Lo que significa ser dueño de casa

Préstamos Personales

¡Bienvenido al curso Préstamos Personales! Entender los préstamos reembolsables en cuotas es importante cuando considera pedir un préstamo para realizar compras. Este curso le dará información general sobre préstamos pagados en cuotas, incluyendo préstamos para la compra de automóviles. Al finalizar el curso, podrá describir las características de los préstamos personales reembolsables en cuotas.

Términos de los Préstamos

Los préstamos reembolsables en cuotas son préstamos que se reembolsan en pagos mensuales iguales (cuotas) por un período específico (generalmente varios años). Los términos a continuación son conceptos básicos de estos tipos de préstamos.

Préstamo a tasa fija – Un préstamo con una tasa de interés que no se modifica durante la vigencia del préstamo. La mayoría de los préstamos reembolsables en cuotas tienen tasas fijas.

Préstamo a tasa variable – Un préstamo que tiene una tasa de interés que puede cambiar durante cualquier período del préstamo, según se especifica en el contrato del préstamo.

Tasa Porcentual Anual (APR) – La APR es una medida del costo de su préstamo expresado como una tasa porcentual anual. Al comparar para obtener las mejores tasas para préstamos, compare las APR en lugar de las tasas de interés dado que las APR reflejan el costo del interés y otros gastos financieros.

El cuadro a continuación muestra cómo la APR puede representar una diferencia para un préstamo a cinco años por $5,000.

APR	Pagos mensuales	Costo total en 5 años
10%	$106.24	$6,374.40
11%	$108.71	$6,522.60
12%	$111.22	$6,673.20
13%	$113.77	$6,826.20
14%	$116.34	$6,980.40
15%	$118.95	$7,137.00
16%	$121.59	$7,295.40

Gasto financiero – El monto en dólares que le costará el préstamo. Incluye intereses, cargos por servicios y cargos del préstamo.

Colateral – El patrimonio (todo lo que usted tiene con valor monetario) que promete entregar al prestamista si no reembolsa el préstamo según lo acordado.

Préstamo con garantía – Un préstamo en el que el prestatario ofrece colateral para el préstamo. El prestatario renuncia a su derecho al colateral si el préstamo no se reembolsa según lo acordado.

Préstamo sin garantía – Un préstamo en el que el prestamista no requiere colateral.

Préstamos Personales comparado contra Alquiler con Opción de Compra

Ejemplo: Un negocio local de artículos electrónicos estaba vendiendo el televisor que Carlos quería por $500. Un negocio cercano de alquiler con opción de compra anunciaba el mismo modelo por $15 por semana. Después de ver el anuncio, Carlos fue al negocio de alquiler con opción de compra para obtener más detalles. El gerente le dijo a Carlos que el televisor sería suyo en 72 semanas.

Carlos decidió comprar el televisor en el negocio de artículos electrónicos por $500. Obtuvo un préstamo reembolsable en cuotas por 1 año con una APR de 10%.

Como se muestra en el cuadro a continuación, usar un negocio de alquiler con opción de compra le hubiera costado $1,080. Al obtener un préstamo reembolsable a cuotas a corto plazo, Carlos ahorró $552.48 ($1,080 - $527.52 = $552.48).

A pesar de que $15 por semana parece razonable, puede en realidad costarle más al final.

Préstamo personal reembolsable en cuotas	Alquiler con opción de compra
Precio ofrecido = $500	Precio ofrecido = $15 por semana
10% APR por 1 año	
$43.96 x 12 meses = $527.52	$15 x 72 semanas = $1,080
Carlos ahorró $552.48	

Diferencias entre un Préstamo Automotor y un Alquiler a Largo Plazo

Antes de comprar su próximo automóvil, es importante evaluar los costos y los beneficios de alquilar y comprar un automóvil.

- Propiedad – Con un arrendamiento usted no es propietario del automóvil. Los arrendamientos básicamente son acuerdos de alquiler a largo plazo. Usted realiza pagos mensuales al concesionario. Estos acuerdos pueden durar entre 2 y 5 años. Con un préstamo para la compra de un automóvil, será propietario del automóvil al finalizar el préstamo.

- Depreciación por uso – La mayoría de los arrendamientos cobran por excederse en la depreciación "normal" por el uso. Si usted compra, no tendrá ningún gasto adicional debido a depreciación por el uso en su acuerdo de compra.

- Pagos mensuales – Tendrá pagos mensuales más bajos si arrienda un automóvil en lugar de financiarlo. La razón por la cual los pagos del arriendo mensual serán más bajos que los pagos mensuales del préstamo es que usted no comprará el automóvil. El concesionario es propietario del automóvil. Una vez que concluye el convenio de arrendamiento, generalmente debe entregar el automóvil. A pesar de que tiene la opción de comprar el automóvil al finalizar el arrendamiento, el costo total sería más alto que si hubiese comprado inicialmente el automóvil. Por otra parte, con un préstamo para la compra de un automóvil, en realidad usted paga por la compra del vehículo. Una vez que termina de realizar los pagos, usted es propietario del automóvil.

- Limitaciones de millaje – Los arrendamientos generalmente restringen la cantidad de millas que usted puede recorrer cada año. Debe pagar al concesionario por cada milla adicional que recorre, según se especifica en su contrato de arrendamiento. Por ejemplo, un contrato de arrendamiento por dos años puede tener una restricción de 24,000 millas y costarle a usted $0.15 por cada milla manejada que pase las 24,000. Esto puede sumar si usted maneja mucho. Manejar 2,000 millas sobre el límite le costaría $300 (2,000 x $0.15 = $300). Si usted compra un automóvil, no hay restricciones sobre el millaje.

- Seguro automotor – El seguro automotor generalmente le cuesta más si usted arrienda en vez de comprar un automóvil. La mayoría de los arrendamientos de automóviles establecen que usted debe comprar niveles más altos de cobertura de seguro. Asegúrese de determinar cuáles son los requisitos y obtener una estimación de su compañía de seguro antes de decidir sobre el arrendamiento.

Consejos para la Financiación de Automóviles

- Compare opciones de financiación de automóviles antes de ir al concesionario. Obtenga una aprobación previa del préstamo.
- Compare APR de bancos, entidades de ahorro y cooperativas de crédito locales, sitios en la web y diarios.
- Solicite una copia de su historial de crédito y corrija todo error unos meses antes de comprar un automóvil.
- Haga el pago inicial más grande que pueda. Tenga cuidado con los pagos iniciales bajos o planes de reembolso prolongados. Cuanto más pide prestado y más tiempo le lleva pagar el préstamo, pagará más interés y el automóvil le costará más al final. Por otra parte, si tiene que vender su automóvil en los primeros años, podría deber al prestamista más del valor del automóvil.
- Considere pagar las placas, la búsqueda de título e impuestos por separado en lugar de financiarlos. Esto puede reducir el monto de interés que usted pagará.
- Si solicita un préstamo en un concesionario de automóviles, asegúrese de negociar primero el mejor precio para el automóvil. Tenga cuidado con concesionarios que insisten en preguntarle cuánto puede pagar por mes. Estos concesionarios pueden estar interesados en que usted aumente el plazo del préstamo para que el préstamo parezca más fácil de pagar. No obstante, al extender el plazo del préstamo, el costo total se incrementará.
- Tenga en cuenta sanciones. Algunos prestamistas pueden cobrarle por cancelar el préstamo prematuramente.
- Si necesita entregar un depósito al concesionario, pregunte si le devolverán el dinero si cambia de opinión. Es mejor tener esta información por escrito.
- No se necesita contratos de servicio, seguro de crédito, garantías extendidas y otras opciones ofrecidas que pueden ser costosas durante el plazo del préstamo.
- Tenga cuidado con los anuncios que prometen préstamos para personas con historial de crédito desfavorable. Estas ofertas generalmente requieren un pago inicial más alto o tienen una APR muy alta.

Consejos para el Préstamo sobre el Valor Neto de una Vivienda

- No acepte un préstamo sobre el valor neto de su vivienda si sus ingresos no son suficientes para hacer los pagos mensuales.
- No permita que nadie lo presione a firmar un documento; lea y comprenda los documentos de cierre de la operación cuidadosamente. No tema hacer preguntas.
- Recuerde comparar para obtener las mejores tasas. La Federal Trade Commission tiene una lista para la obtención de préstamos sobre el valor neto de una vivienda que puede encontrar en el siguiente sitio en la web: **www.ftc.gov/bcp/conline/pubs/alerts/shopeqtyalrt.htm**
- Recuerde que todos los préstamos sobre el valor neto de un inmueble garantizados por su vivienda primaria tienen un período de cancelación de tres días. Esto significa que usted cuenta con tres días para cambiar de opinión.

Información Adicional

Recursos Generales

www.fdic.gov
1-877-ASK-FDIC (1-877-275-3342)
La Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC por sus siglas en inglés) suministra información sobre el sistema bancario de la nación. También puede comunicarse al número gratuito en caso de que tenga preguntas como consumidor.

www.firstgov.gov
workers.gov
www.consumer.gov
Estos sitios en la web ofrecen acceso a todos los recursos en línea del Gobierno Federal de los Estados Unidos.

www.pueblo.gsa.gov
1-800-688-9889
El **Federal Consumer Information Center (FCIC por sus siglas en inglés)** suministra información al consumidor en línea de manera gratuita. El FCIC produce el *Consumer Action Handbook* (Manual de Acción del Consumidor), diseñado para ayudar a los ciudadanos a encontrar la mejor fuente de asistencia para sus problemas y consultas como consumidores.

www.ftc.gov/ftc/consumer.htm
1-877-382-4357
La **Federal Trade Commission (FTC por sus siglas en inglés)** publica diferentes folletos para instrucción de los consumidores.

consumerworld.org
Consumer World es un servicio público, que clasifica a más de 2000 recursos para el consumidor.

www.consumersunion.org
Consumers Union es una organización sin fines de lucro que ofrece información sobre diferentes cuestiones del consumidor.

Compra de un Automóvil

La Federal Trade Commission (FTC) tiene información que puede ayudarlo a comprar un automóvil y ayudarlo a obtener el mejor precio. El sitio en la web, **www.ftc.gov/bcp/menu-auto.htm**, contiene folletos como:

- *Buying a New Car (English)* – incluye pautas sobre cómo elegir un automóvil, información sobre negociación del precio y consideraciones para la financiación del automóvil.
- *Buying a Used Car (English)*– incluye información que explica diferentes opciones de pago, ventas de concesionarios, ventas privadas y garantías.

Renovación de la Vivienda

Para obtener información sobre la renovación de la vivienda, incluyendo cómo contratar contratistas, comprender sus opciones de pago y protegerse de fraudes en la renovación de la vivienda, lea el folleto de la FTC, *Home Sweet Home...Improvement (Hogar Dulce Hogar ...Renovaciones)*. El folleto se encuentra en el siguiente sitio en la web: **www.ftc.gov/bcp/conline/pubs/services/homeimpv.pdf**.

Servicios legales

Si cree que es víctima de un fraude, comuníquese con un abogado. La mayoría de las comunidades tienen programas de servicios legales gratuitos a personas con ingresos limitados o sin ingresos. Consulte las páginas de servicios a la comunidad de la guía telefónica o las páginas blancas bajo "Servicios legales de ..." para obtener el número telefónico del programa local.

El Colegio de Abogados de Estados Unidos tiene un directorio de programas gratuitos (programas de abogados voluntarios). Los programas utilizan abogados locales que han aceptado prestar servicios legales sin costo alguno. Para encontrar un programa en su zona, visite el siguiente sitio en la web: **www.abanet.org/legalservices/probono/foreword.html**.

Agradecimientos

La FDIC agradece a las siguientes organizaciones por su ayuda en la formulación y la prueba del plan de estudios *Money Smart*:

- Naylor Road One-Stop Career Center, Washington, D.C.
- Government of the District of Columbia, Department of Employment Services

Los materiales de consulta de las siguientes fuentes fueron especialmente útiles en la formulación del programa *Money Smart*:

- *Consumer Action Handbook*, 2001, Federal Consumer Information Center, United States General Services Administration
- Fannie Mae
- Federal Trade Commission
- *Gateway to a Better Life – Making Every Dollar Count*, 1998, Cooperative Extension, University of California
- *Helping People in Your Community Understand Basic Financial Services*, Financial Services Education Coalition
- Internal Revenue Service
- *Saving Fitness A Guide to Your Money and Your Financial Future*, U.S. Department of Labor, Pension, and Welfare Benefits Administration
- Social Security Administration
- United States Department of Agriculture, Rural Development, Rural Housing Service
- United States Department of Housing and Urban Development
- United States Veterans Administration, Department of Veterans Affairs Home Loan Program

Evaluación del Curso – Préstamos Personales

Instructor: _____ Fecha: _____

Gracias por participar en este curso. Sus respuestas nos ayudarán a mejorar la capacitación para participantes futuros. Trace un círculo alrededor del número que refleja su opinión sobre cada afirmación. Luego responda a las preguntas al pie de este formulario. Si tiene alguna consulta, por favor diríjase al instructor.

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. El curso fue interesante y mantuvo mi atención.	4	3	2	1
2. Los ejemplos en el curso fueron claros y útiles.	4	3	2	1
3. Las actividades en el curso me ayudaron a comprender la información.	4	3	2	1
4. Las diapositivas fueron claras y fáciles de seguir.	4	3	2	1
5. Los materiales para el hogar fueron fáciles de leer y útiles para mí.	4	3	2	1
6. El instructor presentó la información de manera clara y comprensible.	4	3	2	1
7. La información/los conocimientos que se enseñaron en el curso son útiles para mí.	4	3	2	1
8. Tengo confianza en que podré utilizar la información/los conocimientos por mi propia cuenta.	4	3	2	1
9. Estoy satisfecho con lo que he aprendido en este curso.	4	3	2	1

¿Cuál fue la parte más útil de este curso?

¿Cuál fue la parte menos útil de este curso?

¿Recomendaría este curso a otros?

¿Tiene algunos comentarios o sugerencias?

¿Qué Sabe Usted? – Préstamos Personales

Instructor: _____ Date: _____

Este formulario le permitirá a usted y a los instructores comprobar qué conoce sobre préstamos personales reembolsables a plazos antes y después del curso. Lea cada oración a continuación. Trace un círculo alrededor del número que refleja su opinión con respecto a cada afirmación.

	Antes del curso				***Después del curso***			
Conozco:	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Cómo describir diferentes tipos de préstamos personales reembolsables a plazos.	4	3	2	1	4	3	2	1
2. Cómo determinar el préstamo personal reembolsable a plazos apropiado para mis necesidades.	4	3	2	1	4	3	2	1

U.S. Department of Education
Office of Educational Research and Improvement (OERI)
National Library of Education (NLE)
Educational Resources Information Center (ERIC)

NOTICE

Reproduction Basis

☐	This document is covered by a signed "Reproduction Release (Blanket)" form (on file within the ERIC system), encompassing all or classes of documents from its source organization and, therefore, does not require a "Specific Document" Release form.
X	This document is Federally-funded, or carries its own permission to reproduce, or is otherwise in the public domain and, therefore, may be reproduced by ERIC without a signed Reproduction Release form (either "Specific Document" or "Blanket").